



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

COMERCIO INTERNACIONAL Y COMPETITIVIDAD DE PELO

FINO DE VICUÑA PERUANA 2012 – 2016

TESIS PARA OBTENER EL TITULO PROFESIONAL DE:

LICENCIADA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

AUTOR:

BARANDIARAN ARGUELLES, KATHERYNE MARIA

ASESOR:

MGTR. LIZ ROBLADILLO BRAVO

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

COMERCIO INTERNACIONAL

LIMA-PERÚ

2017

HOJA DEL JURADO

MGTR. MALDONADO CUEVA PERCY DAVID

GUERRA BENDEZU CARLOS

Dedicatoria

Este trabajo está dedicado a mi madre, a mi pequeño hermano y a Brenda que siempre han estado a mi lado, brindándome su amor y su apoyo para continuar mis proyectos y cumplir mis metas.

Agradecimiento

Agradezco a Dios por darme la fuerza necesaria para continuar, a mi madre por apoyarme y aconsejarme en todo momento. A Brenda por la inspiración y constante aliento para alcanzar mis metas. A mi padre por su preocupación y

amor hacia mí.

Declaratoria de autenticidad

Yo, Katheryne María Barandiarán Arguelles con DNI N° 76467841 a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Cesar Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela de Negocios Internacionales, declaro bajo juramento que toda documentación que acompaño es veraz y autentica.

Así mismo, declaro también bajo juramento que todos los datos e información que se presenta en la presente tesis son auténticos y veraces.

En tal sentido, asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento y omisión, tanto en los documentos como de información aportada por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad César Vallejo.

Lima, 26 de junio del 2017

Katheryne María Barandiarán Arguelles.

Presentación

Señores miembros del Jurado:

En cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Cesar Vallejo presento ante ustedes la Tesis titulada “Comercio internacional y competitividad de mantas de pelo fino de vicuña peruana en el año 2012-2016” la misma que someto a vuestra consideración y espero que cumpla con los requisitos de aprobación para obtener el título Profesional de Licenciada en Negocios Internacionales.

Katheryne María Barandiarán Arguelles

INDICE

Dedicatoria	3
Agradecimiento	4
Declaratoria de autenticidad.....	5
Presentación.....	6
Resumen.....	11
Abstract	12
I. INTRODUCCIÓN	13
1.1. Realidad Problemática	13
1.2. Trabajos previos	14
1.3. Teorías relacionadas al tema.....	21
1.4. Formulación del Problema	28
1.5. Justificación del estudio	28
1.6. Objetivos	29
1.7. Hipótesis.....	29
II. MÉTODO.....	30
2.1. Diseño de Investigación.....	30
2.2. Variables, Operacionalización	30
2.3. Población y muestra.....	30
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.....	30
2.5. Métodos de análisis de datos.....	31
2.5. Aspectos éticos.....	31
III. RESULTADOS	32
3.1. Resultados sobre el comercio internacional de mantas de pelo fino de vicuña.....	32
IV. DISCUSIÓN.....	52
V. CONCLUSIONES	54
VI. RECOMENDACIONES	55
VII. REFERENCIAS.....	56
VIII ANEXOS	62
Anexo 1: Matriz	62
Anexo 2: Validación de expertos.....	63
Anexo 4: Valor de exportación.....	70
Anexo 5: Volumen de exportación.....	72

Anexo 6: Precio de exportacion	74
Anexo 7: Valor de importación	76
Anexo 8: Valor de importación	77
Anexo 9: Censo de vicuñas 2012	78
Anexo 10: El comercio “La industria textil”	79



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO



RESUMEN

El presente trabajo fue realizado con el objetivo de generar un análisis de la relación que existe entre el comercio internacional y la competitividad, desagregados tanto en exportación e importación como también en productividad y costo unitario de producción de mantas de pelo fino de vicuña peruana durante el periodo 2012-2016.

El sector textil peruano que ha sido considerado como uno de los rubros más relevantes en las exportaciones de la industria nacional en los años 2008 – 2012 está presentando grandes bajas debido a que estamos siendo desplazado por las importaciones centroamericanas. Ya que como confirmo un reporte de PromPerú las ventas a ese mercado han tenido un comportamiento muy diverso en el año 2014. Y si bien hacia agosto logró registrar un aumento de 5,6%, dicha cifra está aún muy lejos de las tasas de entre 15% y 20% a las que solíamos estar acostumbrados.

La metodología empleada es descriptiva de tendencia, puesto que se basó en información ya existente y no se manipulo las variables que tiene la investigación. Se obtuvo como principal conclusión y de acuerdo con los resultados de la investigación, el comercio internacional y la competitividad de las mantas de pelo fino de vicuña peruana durante el periodo 2012 -2016 han sido favorables para el Perú si lo vemos en el entorno de la Comunidad Andina de Naciones sin embargo si lo vemos a nivel internacional podemos ver que como país aún nos falta implementar e impulsar a nuestras empresas para que no solo exporte materia prima sino que innove.

Palabras claves: comercio internacional, exportación, importación, competitividad, productividad y costo unitario de producción.

ABSTRACT

The present work was carried out with the objective of generating an analysis of the relationship between international trade and competitiveness, disaggregated in both export and import, as well as productivity and unit cost of producing fine Peruvian vicuña 2012-2016 period.

The Peruvian textile sector, which has been considered one of the most important items in the exports of the domestic industry in the years 2008 - 2012 is showing large casualties because we are being displaced by imports from Central America. Since, as confirmed by a PromPerú report, sales to that market have had a very different behavior in 2014. And although in August it registered an increase of 5.6%, that figure is still very far from the rates between 15% and 20% that we used to be accustomed to.

The methodology used is descriptive of the trend, since it was based on existing information and the variables that the research has not been manipulated.

It was obtained as a main conclusion and according to the results of the investigation, the international trade and the competitiveness of the Peruvian vicuña thin haired blankets during the period 2012-2016 have been favorable for Peru if we see it in the environment of the Andean Community of Nations however if we see it at an international level we can see that as a country we still need to implement and boost our companies so that not only export raw material but innovate.

Key words: international trade, export, import, competitiveness, productivity and unit cost of production.

I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad Problemática

Hoy en día en el mundo globalizado, no existe un país que no necesite de la concurrencia y apoyo de otros países y mucho menos de considerarse autosuficientes. Creemos que los países más desarrollados también necesitan recursos que en su ámbito no poseen, y que a través de negociaciones y acuerdos internacionales complementan sus carencias y necesidades.

El sector textil juega un rol estratégico para el desarrollo de la economía nacional, es así que por sus características y potencial constituye una industria altamente integrada, generadora de empleos y que utiliza recursos naturales del país. En el caso peruano, desde los tiempos preincas el algodón y el pelo fino de camélidos han sustentado el desarrollo de la actividad económica en el Perú. Así pues, a inicios del siglo XX los comerciantes fueron los promotores de la inversión industrial a través de las fábricas de tejidos de lana y las hilanderías.

A nivel mundial la producción de la industria de textiles está liderada por Alemania US\$24.6 billones, Estados Unidos US\$21.5 y China US\$238 billones El nivel de exportaciones del sector textil (no incluye confecciones) en el Perú en el año 2015 alcanzó los US\$ 464 millones en valores FOB, siendo los principales países de destino Estados Unidos, Ecuador, Colombia.

Nuestras exportaciones de textiles entre los años 2011 y 2014 fueron altamente representativas con el lanzamiento de la marca Perú y con ellas se incrementó de la comercialización de prendas de vestir y accesorios fabricados a base de pelo fino, sin embargo, para el 2015 las exportaciones del sector registraron US\$ 463,7 millones, valor que se traduce en una disminución de 28.7% en relación al año 2014. Este comportamiento responde principalmente, por menores envíos reportados hacia Venezuela (debido a la crisis política y económica que atraviesa dicho país) y a EE.UU. (el incremento en el consumo aún es débil y esto se refleja principalmente en la prudencia de los hogares después de un comienzo turbulento en los mercados financieros), que en conjunto explicaron casi la

mitad de las exportaciones textiles según PRODUCE en su “Anuario Estadístico Industrial, MYPE y Comercio Interno – 2015”.

Considerando que la industria textil peruana tiene como parte de su materia prima el pelo de los camélidos sudamericanos por ello hacemos una breve descripción que comprenden cuatro especies, dos domésticas: alpaca (*Lama pacos*) y llama (*Lama glama*), y dos silvestres: guanaco (*Lama guanicoe*) y vicuña (*Vicugna vicugna*). Se distribuyen a lo largo de la Cordillera de Los Andes en América del Sur, desde Ecuador hasta Tierra del Fuego, y su mayor concentración se presenta en el altiplano peruano-boliviano, norte de Chile y Argentina, en alturas entre 3.800 y 5.000 metros según la bióloga Vilá Bibian (2015, p.5)

La directora ejecutiva del Servicio Nacional Forestal y de Fauna Silvestre del ministerio de Agricultura, Fabiola Muñoz, precisó que en el 2000 el conteo arrojó que teníamos 118.678 ejemplares. Ese número fue superado en el último estudio (2012), que determinó que ahora hay 208.910 vicuñas, siendo Ayacucho la región que agrupa la mayor cantidad de vicuñas con 62.133 ejemplares. Esto representa el 30% de la población del país. Este departamento es seguido por Puno y Huancavelica. (Anexo 7)

La población total de vicuñas asciende a 302.210 ejemplares y los principales países productores de fibra son, en orden de importancia: Perú, Argentina, Bolivia, Chile y Ecuador. En conjunto, los tres primeros totalizan un 93,44% de la población mundial de vicuñas y, por consiguiente, de la producción de fibra fina o pelo. Sin embargo, su porcentaje de participación en el mercado es muy bajo y corresponde al 0,006% de la producción total de fibras finas, con un volumen cercano a las 3 toneladas anuales (Galaz y González (eds.), 2005).

1.2. Trabajos previos

Amado (2016) en su tesis Propuesta de mejora en el proceso de confección de prendas en una empresa textil. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC).

Establece que, en los últimos años, en el Perú, se ha observado un crecimiento escalonado de las exportaciones, pasando de exportar 7,655

millones en el año 2002 a batir récord en exportaciones con 45,726 millones el año 2011, de cuyo monto, 1,986 millones fueron dados por el sector textil y confecciones, el cual experimentó un crecimiento de 27% con respecto al año anterior. Propone una mejora del proceso de confección de prendas en una empresa textil, puesto que según lo antes mencionado se puede ver su potencialidad frente a la coyuntura económica, el aumento de la producción en este rubro implica que las empresas se vuelvan cada vez más competitivas para poder hacer frente a las exigencias del mercado. Para alcanzar su objetivo utiliza un conjunto de herramientas dentro de las cuales figuran el método Kanban, Kaizen, 5's, reducción de los tiempos de cambio (SMED), Justo a tiempo y Mapeo de la cadena de valor. Esta tesis nos permite ver la importancia de la buena planificación y el incremento de nuestra competitividad.

Miranda (2016) en su tesis Análisis de la ventaja competitiva en el sector textil peruano y los factores que influyen en ella. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC)

Presenta los niveles de competitividad del sector textil peruano, con la finalidad de analizar el desempeño de la industria textil a nivel de producción y de exportación. En primer lugar, se analiza la ventaja comparativa del Perú con respecto al resto de países exportadores de textiles, y también si presenta una ventaja competitiva. Por otro lado, se realiza un estudio sobre la correlación entre la ventaja competitiva y el rendimiento que ha ido sosteniendo el sector textil peruano en los últimos años. Las investigaciones concuerdan en que la industria textil no es competitiva, solo 3 partidas de 8 (partidas 51, 56 y 60) se encuentran en el cuadrante de dinámica global, poseen los 3 indicadores de la ventaja competitiva (especialización de la industria, crecimiento de la industria y peso) en una posición alta. Asimismo, en los factores que influyen en la competitividad, el autor encontró que la capacidad logística, la demanda por el producto y la especialización en el cliente, maquinaria y mano de obra afectan de manera positiva a la competitividad, en cambio el poco desarrollo de clústeres como Gamarra, el crédito a la agricultura, la

inversión en investigación y desarrollo, la informalidad en la mano de obra, las maquinarias desfasadas constituyen factores negativos para la industria.

Cruzado en su tesis Propuesta de modelo de gestión de mantenimiento enfocado en la gestión por procesos para la mejora de la productividad y la competitividad en una asociatividad de mypes del sector textil. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC) concluye que:

Las Mypes, en la actualidad, son un grupo importante en la economía del país, pues representan el 42,1% del total de PBI; sin embargo, la mayor contribución de las Mypes en el país se produce en la generación de empleo, cuya tasa representa el 59,6% de la población económicamente activa (PEA). Las Mypes del sector textil, actualmente, representan el 19,8% del total de este tipo de empresas, y son precisamente las Mypes de este sector las que tienen una mayor opción para exportar sus productos, pues la actividad textil es la actividad manufacturera con mayor índice de ventas al exterior. Sin embargo, existen barreras que nacen desde la misma formación de las Mypes como unidades de negocio, tales como la informalidad, la limitada capacidad de producción, la limitada disponibilidad de recursos, etc. Estas barreras dificultan el desarrollo de estas empresas, pues una baja productividad y una baja competitividad se traducen en una baja rentabilidad, motivo por el cual muchas de estas empresas tienen un ciclo de vida muy corto y mucho menos logran ser parte de la actividad exportadora.

Paredes (2008) en su tesis Desarrollo de los aspectos metodológicos para implementación de un sistema integrado de gestión en la industria textil llegó a la siguiente conclusión:

En nuestro país, el sector de prendas tejidas, es un sector que se viene desarrollando desde aproximadamente 40 años con notables avances, tanto a nivel de diseño, calidad, precio y entrega oportuna. Existen organizaciones de productores en los departamentos de Lima, Puno, Huancayo, Cusco, entre otros que han mejorado la calidad de acabado de mano de obra pero aún falta mejorar la gestión empresarial. El nicho de

mercado de prendas de lujo es muy atractivo y aún falta satisfacer. Hay una ventaja debido al cambio constante en la moda, con lo cual siempre se pueden ofrecer nuevos productos. La industria textil y confecciones del Perú tiene mucha proyección, pero necesitamos redefinir de manera técnica el modelo de negocio de las empresas. Este modelo de negocio debe incluir: la capacidad de anticiparse a las tendencias, realizar productos especializados, direccionar la oferta a segmentos diferenciados, realizar un proceso de desarrollo de producto creativo e innovador, y realizar también mucha innovación para la manufactura. Esto último representará, para los exportadores del sector textil y confecciones, una protección real, contra la competencia global de los países asiáticos.

Brenes, Madrigal, Perez y Valladares (2001, p. 56) concluyen en su proyecto:

Por el lado de la oferta, ese potencial descansa en buena medida en el hecho de que Perú es por mucho el mayor productor de alpacas y camelidos en el mundo, y en la existencia de una industria textil especializada en fibra de alpaca que es de las más competitivas en el mundo. Por el lado de la demanda, estas condiciones se complementan con la gran aceptación que tiene la fibra de alpaca en el mercado mundial de fibras textiles finas de origen animal y por una creciente demanda de ese producto.

Fuentes, Osorio y Mungaray (2015) concluyen en su investigación Capacidades intangibles para la competitividad micro empresarial en México que:

La ventaja competitiva proviene de elementos externos, originario de la estructura de mercado de la empresa; a otro donde se consideran, preponderantemente, los factores internos de la empresa, derivado de las condiciones de sus recursos y capacidades que hacen diferente a cada unidad económica [...] Este estudio econométrico demuestra empíricamente que existen factores diferenciados de ventajas competitivas dependiendo del sector de actividad y tamaño, en empresas de regiones en vía de desarrollo.

Promperu (2015, p. 7) en su artículo Perfil Producto Mercado: Mantas de Lana o Pelo Fino en Alemania concluye que:

En los últimos años se han realizado esfuerzos de promoción para la difusión de la fibra de camélidos en los mercados europeos, aún no existe un conocimiento extendido entre los distribuidores y consumidores alemanes como sí lo hay con el cachemire y el mohair. Sin embargo, cuenta con una importante demanda por parte de algunos webshops de artículos decorativos para el hogar (Urbanara & Westwing) y tiendas especializadas en comercio justo; en ambos casos, se busca relacionar a la fibra o pelo fino con conceptos como “calidad total” y “100% natural” y “trato justo”, por lo cual aspectos como la trazabilidad y la historia del producto son altamente valorados.

Padilla (2012, p. 92) en su tesis de Desarrollo de los Aspectos Metodológicos para la implementación de un sistema integrado de gestión en la industria textil y confecciones concluye que:

La industria textil y confecciones del Perú tienen mucha proyección, pero necesitamos redefinir de manera técnica el modelo de negocio de las empresas. Este modelo de negocio debe incluir: la capacidad de anticiparse a las tendencias, realizar productos especializados, direccionar la oferta a segmentos diferenciados, realizar un proceso de desarrollo de producto creativo e innovador [...]. Esto último representará, para los exportadores del sector textil y confecciones, una protección real, contra la competencia global de los países asiáticos [...] debe aprovechar al máximo los tratados de libre comercio existentes, pero monitoreando el impacto que estos tratados pueden tener en la producción nacional.

Calmet, Huanco, Aguirre y Cantuta (2015, p. 459) en su artículo de la competitividad de la cadena productiva y comercialización con valor agregado de la fibra de vicuña concluyen que:

Se ha incrementado la producción anual de fibra en un 188 Kg de fibra de vicuña, considerando la suma de varios factores para la producción como son el entubado para un manejo eficiente del agua, mejoramiento de

infraestructura de esquila y mantenimiento de infraestructuras en general, así como el fortalecimiento de capacidades en chaku y esquila. Se ha reducido los costos de producción de un kilogramo de fibra bruta en S/. 102.58. Es importante considerar que cada Kg para exportación tiene un valor de S/. 2700 por Kg CIF y S/. 1425 FOB). Se ha realizado la primera exportación de fibra de vicuña hacia ITALIA, logrando en general el objetivo general que consideró: Mejora de la competitividad de la cadena productiva de fibra de vicuña en la producción y comercialización de fibra con valor agregado. Dentro de los materiales y métodos principales se tiene: Inversión en entubado para transporte de agua, la implementación con equipos, (Esquiladoras mecánicas, balanzas electrónicas, mesas para descordado), fortalecimiento de capacidades para el chaku y esquila, así como en descordado de fibra, y el mejoramiento de infraestructura productiva, se puede concluir que a través de la ejecución del proyecto, este ha logrado el impacto deseado, y el enfoque de la cadena productiva de fibra de vicuña, articulado a instituciones y la gestión para el valor agregado y comercialización, lográndose a través de autogestión y articulación, valor agregado y exportación de la fibra de vicuña, siendo la primera exportación de fibra de vicuña realizada por un Comité de uso sostenible de camélidos sudamericanos silvestres a nivel de todo el Perú, que se concretó en el año 2013 y 2014.

La Organización de las Naciones Unidas (2010, p. 46) en su artículo acerca de la situación de los camélidos en el Perú en traducción libre concluye que:

En los últimos años el Perú no ha contado con una entidad encargada de incentivar, supervisar o censar a nuestros camélidos y ganaderos del rubro, no tenemos actualmente información que sea al 100% fidedigna ya que desde que la CONACS fue desactivada por el gobierno, no hay ninguna entidad pública que establezca los lineamientos de política para el desarrollo de los camélidos peruanos como productos bandera y sea el interlocutor del estado con el exterior y con el sector privado, como sucede en otros países. Esto nos lleva a un bajo nivel de competitividad en el mercado intencional, que a pesar que contar con un largo tiempo en el

mercado nuestros productos no han logrado posicionarse ya que la situación económica del productor alto andino, hace imposible, que por iniciativa de los productores, se pueda realizar mejoramiento genético y promover el desarrollo de la ganadería de los camélidos.

El Instituto Boliviano de comercio Exterior en su artículo acerca de La reducción de la pobreza mediante el bio comercio (2006, p. 12) llega a la conclusión que:

Las comunidades indígenas de Oruro, Potosí y La Paz se beneficiaron de la exportación de esta fina fibra, la fibra de vicuña es una de las más codiciadas en el mercado mundial por ello se estima que las exportaciones de fibra de vicuña Europa y Japón generó ingresos de 300 mil dólares anuales de comunidades manejadoras de vicuñas en Oruro, Potosí y La Paz.

Centro de Comercio Internacional (2012) en su artículo de perfiles de peruana empresarias nos dice acerca de cómo beneficiaria el apoyo del estado a las familias que se dedican a la crianza y comercialización de fibra de camélidos y sus derivados:

La actividad económica dedicada a la crianza de los camélidos en el Perú, se estima que compromete directamente a unas 120,000 familias, a lo largo de la cordillera de los Andes [sin embargo la] producción no les permite una adecuada rentabilidad, lo que hace que estas familias vivan una economía de subsistencia, con el deterioro de sus niveles de vida y de [los camélidos] como productora de fibras naturales finas, denominadas especiales. Por otro lado, en torno a los requerimientos de fibra para la industria, ha surgido una compleja red de intermediación, que ocasionan importantes pérdidas en el procesamiento de la fibra, por el alto nivel de contaminación y adulteración que producen, en el rendimiento y prestigio de la fibra, afectando al productor y también al industrial. No obstante, visto desde una perspectiva de mercado, el potencial de esta actividad es muy promisorio, en la medida que se apliquen los correctivos necesarios para hacer de estos pequeños productores células productivas rentables, teniendo como

base, la calidad de su producción y la asociatividad. Para ello se requiere un Plan de Desarrollo Integral a Corto, Mediano y Largo Plazo, que abarque a todos los segmentos de la cadena productiva de la alpaca Las familias dedicadas a la transformación y comercialización de la fibra fácilmente podrían multiplicarse en la medida que se desarrolle eficiente y competitivamente la cadena productiva, en el campo de la actividad textil y en la confección de prendas de vestir y utilitarias con calidad de exportación.

La FAO (2014) en su artículo sobre los recursos genéticos internacionales en su traducción libre concluye que:

La Puna en el noroeste de Argentina y el vasto desierto frío patagónico en el Sur es el hogar de llamas, vicuñas y guanacos que producen fibras nobles utilizadas por los artesanos y la industria textil para producir valiosos productos textiles. El potencial de producción de fibra es alto, como es el mejoramiento de la calidad de la fibra y de valor añadido Sin embargo todavía no hay un sistema de clasificación con precios diferenciales que motive al productor a implementar tales programas de mejora.

1.3. Teorías relacionadas al tema

1.3.1 Comercio Internacional

A. Definición

El termino comercio internacional es amplio debido a que abarca el flujo de relaciones comerciales internacionales, sin hacer referencia alguna a algún país en específico. A continuación, veremos más detalladamente como los autores definen esta actividad:

Cornejo (2010; p, 25), define que “el comercio internacional es el intercambio de bienes y servicios entre residentes de diferentes países”

Vásquez y Madrigal (2007, p. 5) define al comercio internacional como “El conjunto de actividades relacionadas con la compra venta de bienes y servicios entre dos o más países con la finalidad de obtener o incrementar las ganancias”.

Sierralta (2007, p. 5) define el comercio internacional como:

[...] el intercambio de mercancías y servicios entre diferentes países, pero es también la circulación de corrientes financieras, tecnología e inversión [...] todo ello nos lleva a la conclusión de que tanto comercio como los servicios y la inversión, son fases de una misma operación internacional.

B. Dimensiones

La variable del comercio internacional abarca dos dimensiones; la exportación e importación, las cuales definiremos a continuación, con la ayuda de algunos autores:

B.1. Importación

Según la SUNAT (2008, S/P) la importación es “un régimen aduanero que permite el ingreso legal de mercancías provenientes del exterior, para ser destinadas al consumo”.

De esta forma para tener un concepto más claro y amplio sobre el tema, tenemos a:

Para Vergara (2012, p. 230): “Las importaciones son los bienes y servicios producidos por un país más allá de nuestra frontera y que serán introducidos por una empresa doméstica o extranjera en nuestro país”.

Sigales (2003) basado en Smith menciona que: “La importación es necesaria ya que ninguna nación, ni ningún individuo, es completamente capaz de producir todos los bienes que requiere para sobrevivir” (p. 135).

Según el Banco de México las importaciones son las “Compras de bienes y servicios del exterior realizadas por residentes del país, es decir, los gastos en bienes y servicios realizados por los consumidores de un país, pero en bienes y servicios no producidos internamente”.

B.2. Exportación

Para Moreno, Fantasía (2009, p.8) en su Manual del exportador indica que la exportación es:

“Una herramienta para hacer crecer su propia empresa y la

economía de un país, las empresas salen al exterior en busca de rentabilidad que puede variar en crecimiento, diversificación del riesgo y competitividad”

De acuerdo a Van Den (2014, p.6), la exportación es:

“Una venta adicional que le permite al empresario obtener unas ganancias extras con unos costos bajos, al utiliza la misma maquinaria, activos fijos e instalaciones de la empresa [puede] incrementar sus exportaciones gracias a los tratados [o] elegir entre una gran gama de países”

Greco (2005, p, 102) define a la exportación como “Un bien o servicio vendido al exterior del país, [...] como contrapartida se da el ingreso de divisas.”

Samuelson y Nordhaus (2010) definen la exportación como “[...] bienes y servicios producidos en el mercado interno y comprados por personas en el extranjero”. (p. 294).

Castro (2008, p, 109) define que “La exportación es simplemente la salida de un producto de un determinado país con destino a otro, atravesando las diferentes fronteras o mares que separan la nación.”

C. Indicadores

Para poder medir la exportación utilizaremos como indicadores: El precio de exportación, el volumen de exportación y valor de exportación.

C 1. Precio de la exportación

MINCETUR (2015) define precio de exportación como “El valor monetario que se le pide al importador a cambio de un bien exportado”.

Según MINCOMERCIO el precio de exportación es el [valor] realmente pagado o por pagar por el producto considerado que es vendido para su exportación hacia algún país

C 2. Valor de la exportación

Banco Mundial (2016) define “Los valores de las exportaciones son el valor actual de las exportaciones [...] expresado como

porcentaje del promedio para el período base [...]”.

Cuanto mayor sea el valor de la exportación [...] mayor será la cantidad demandada de dólares en el mercado de divisas. Pero el valor de las exportaciones [...] depende de los precios de los bienes y servicios [...] expresados en la moneda del comprador extranjero, estos precios dependen del precio del dólar (tipo de cambio).

C 3. Volumen de exportación.

El Banco Central de Reserva del Perú (2016) sostiene que volumen de exportación “Son las exportaciones expresadas en una medida física de valor (por ejemplo, toneladas)”.

Para medir la importación utilizaremos tres indicadores: Volumen de importación, valor de importación y precio de importación.

C 4. Valor de importación

Parkin y Loria (2010, p.218) proponen que:

Cuanto mayor sea el valor de las importaciones [...] mayor será la cantidad ofrecida de dólares en el mercado de divisas. Pero el valor de las importaciones [...] depende de los precios de los bienes y servicios producidos en el exterior expresados en dólares [...] y estos precios dependen del tipo de cambio.

C 5. Volumen de importación

Banco Central de Reserva (2011, p.214) define el volumen de importación como “Importaciones expresadas en una medida física de valor (toneladas)”.

C 6. Valor de importación

Alfaro (2010, p.12), define que el precio de importación es:

El precio original de compra, más todos los gastos incurridos para poner el producto importado en el almacén de la empresa. Estos gastos adicionales están constituidos por: flete, seguro, derechos e impuestos que gravan la importación, transporte y gastos de aduana en general, asimismo se tiene en cuenta los gastos indirectos, como son los gastos administrativos generados por los entes que apoyan a la operación de compra

venta del exterior.

Moreno (1994 p.58) en su publicación menciona que “El precio de importación debería incorporar los derechos arancelarios, no ha sido posible disponer de una serie temporal para el nivel de desagregación requerido aquí. Por consiguiente, no se están considerando los grandes cambios producidos en nuestro país”.

D. Teoría.

Las principales teorías del comercio Internacional son: la teoría de las ventajas absolutas, la teoría de las ventajas comparativas.

Smith (1776, p. 2) en su teoría de ventaja absoluta sostuvo que:

[...] si un país puede producir una unidad de un bien determinado a un menor costo que otro país, entonces el primero posee una ventaja absoluta sobre el segundo. De acuerdo con esta afirmación, los mayores beneficios del comercio se basan en el principio de la ventaja absoluta, bajo el argumento planteado que un país puede ser más eficiente que otro en la producción de algunos bienes y menos eficiente en la producción de otros. Por ende, ambos se pueden beneficiar del intercambio si cada país se especializa en la producción del bien que produce con mayor eficiencia que el otro; es decir, desarrolla su ventaja absoluta.

Ricardo (1817, p. 15) en la teoría comparativa sostuvo que:

Un país exportaría la mercancía que produce con un costo menor, en comparación a otra mercancía, esto demuestra que los países tienden a especializarse en la producción y exportación de aquellos bienes que fabrican con un costo más bajo respecto al resto del mundo, en los que son comparativamente más eficientes que los demás y se tenderán a importar los bienes en los que son ineficientes con una producción con costos altos que el resto del mundo. En el comercio entre dos países, el país que tenga menos costo de oportunidad en la producción de un bien, tendrá ventaja

comparativa en la producción de ese bien, frente al otro país.

1.3.2 Competitividad

A. Definición

Mientras más competitiva sea una economía, esta tiende a producir altos niveles de ingresos para sus ciudadanos este nivel de productividad determina a su vez los niveles de ganancia obtenida de las inversiones o exportaciones en dicha economía.

Conto (2008, p.179) define la competitividad como “La capacidad de un productor de competir favorablemente contra otros productores nacionales que operan en su sector o contra otros productores internacionales que pretender vender en el mercado local en que opera”.

Ten (1995) define que: “La competitividad comercial es la capacidad de un país para competir eficazmente con la oferta extranjera de bienes y servicios en los mercados doméstico y extranjero”.

Basurto en su libro nos conceptualiza la competitividad como (2005, p, 403) la capacidad que tiene una organización de competir airoosamente con sus contrapartes, en cualquier parte del mundo basándose en el conocimiento y el estudio que tiene de sus clientes. Las empresas deben saber cuáles son los deseos, necesidades, actitudes y tendencias de compra de sus clientes. Para el autor la competitividad se da en cinco aspectos fundamentales del ciclo del negocio; liderazgo, equipo humano, proceso, mercado y finanzas.

Para Berumen (2006, p, 176) la competitividad es: La capacidad de las empresas para competir en los mercados y en base a su éxito ganar cuota en el mercado, incrementar sus beneficios y crecer. Sin embargo, esta esta no solo depende del ramo industrial de interés, sino también del entorno político eficiente, de la macroeconomía, cuestiones culturales y características organizacionales propias de cada sociedad que son cruciales para el logro de fines de la competitividad.

Krugman (1997, p.3) definen que: “la competitividad es capacidad para producir bienes y servicios que cumplan los test de la

competencia internacional, mientras nuestros ciudadanos disfrutan de un nivel de vida a la vez creciente y sostenible”.

Witker y Hernández (2008, p.11) coinciden con la definición que nos da Basurto ya que define la competitividad como un atributo de las personas ya sea física, natural o empresas, importante para la producción de bienes o servicios, derivado del eficiente manejo del desarrollo tecnológico; la innovación y capacidad de adaptarse a demandas variadas, derivadas de normas culturales o hábitos de consumo locales, de los factores de producción; tasas de interés financiero; tipos de cambio; costos de producción con el propósito de adquirir una posición relevante en el mercado.

B. Indicadores

La competitividad se medirá con dos indicadores como la productividad y costo unitario.

B 1 Productividad

Según García (2010, p.12) define la productividad de la siguiente manera:

La productividad está íntimamente ligada con una mejora empresarial y con la calidad, ya que a mayor productividad y calidad mayor será la eficiencia del proceso y este aumento permitirá obtener unos precios más competitivos y, por tanto, nuevos clientes.

Felsinger y Runzan (2002) definen que la productividad “es un indicador que refleja que la relación entre recursos utilizados y productos obtenidos y denota la eficiencia con la cual los recursos humanos, capital, tierra, etc. son usados para producir bienes y servicios en el mercado”.

B 2 Costo unitario

Trinidad, M. (2005, p. 4) en su libro precisa que:

Se considerará como precio unitario, el importe de la remuneración o pago total que debe cubrirse al contratista por unidad de concepto terminado, ejecutando conforme al proyecto,

especificaciones de construcción y normas de calidad. El precio unitario se integra con los costos directos correspondientes al concepto de trabajo, los costos indirectos, el costo por financiamiento, el cargo por la utilidad del contratista y los cargos adicionales.

C. Teoría de competitividad

Daniels, J., Radebaugh, L. y Sullivan, D. (2013, p. 314) en su libro señalan que: “Ventaja competitiva: Estrategias, habilidades, conocimientos, recursos o capacidades que diferencian a una empresa de sus competidores”.

Porter (1991) contextualiza la ventaja competitiva como:

La capacidad de las empresas para competir internacionalmente depende de las circunstancias locales y las estrategias de la empresa. Sin embargo, depende de las empresas el aprovechar o no esta oportunidad creando un entorno donde alcancen una ventaja competitiva internacional.

1.4. Formulación del Problema

1.4.1. Problema General

¿Cómo ha sido el comercio internacional y la competitividad de la exportación de mantas de pelo fino de vicuña durante el periodo 2012 - 2016?

1.4.2. Problemas Específicos

1. ¿Cómo ha sido la exportación mundial de pelo fino de vicuña durante el periodo 2012 - 2016?
2. ¿Cómo ha sido la importación mundial de pelo fino de vicuña durante el periodo 2012 - 2016?
3. ¿Cómo ha sido la competitividad de la exportación de pelo fino de vicuña durante el periodo 2012 - 2016?

1.5. Justificación del estudio

En esta investigación se busca analizar la tendencia que ha presentado el comercio internacional en el transcurso de los años 2012 - 2016, y de qué manera nuestros productores de fibra de vicuña le dieron un valor agregado a este producto de exportación, que le ha permitido competir

a nivel latinoamericano. Estamos seguros que este informe de investigación servirá a los interesados que comercializan este producto. Para esto se efectuará un estudio con el objetivo de realizar la comparación entre las exportaciones e importaciones, considerando como principal objeto de estudio a las empresas exportadoras de mantas de fibra de vicuña, y a los países exportadores a nivel Comunidad Andina para poder conocer el nivel actual en el que se encuentra el Perú con respecto a la competitividad.

El Perú tiene una fuerte competencia proveniente de los países como Bolivia y Chile, a pesar de que nuestro país cuenta con la mayor cantidad de camélidos en nuestro territorio no se ha sabido impulsar este fino y lujoso producto., lo que se busca es fomentar que el estado ponga los ojos en estos productores de mantas de pelo fino y ayude a incrementar nuestra competitividad a nivel Latinoamérica e internacional.

Esta investigación será viable debido a que la información obtenida es de entidades con fuentes confiables.

1.6. Objetivos

1.6.1 Objetivo General

Determinar el comercio internacional y la competitividad de la exportación de pelo fino de vicuña durante el periodo 2012 -2016

1.6.2 Objetivos Específicos

1. Determinar la exportación mundial de mantas de pelo de vicuña durante el periodo 2012 – 2016.
2. Determinar la importación mundial de pelo fino de vicuña durante el periodo 2012 – 2016.
3. Determinar la competitividad de la exportación de pelo fino de vicuña durante el periodo 2012 – 2016.

1.7. Hipótesis

1.7.1 Hipótesis General

El comercio internacional y la competitividad de la exportación de pelo fino de vicuña durante el periodo 2012- 2016 han sido

favorables para el Perú.

1.7.2 Hipótesis Específicas

1. La exportación mundial de pelo fino de vicuña durante el periodo 2012-2016 ha tenido una tendencia positiva.
2. La importación mundial de pelo fino de vicuña durante el periodo 2012 -2016 ha tenido una tendencia positiva
3. La exportación de pelo fino de vicuña durante el periodo 2012 - 2016 ha sido competitiva y ha tenido una tendencia creciente.

II. MÉTODO

2.1. Diseño de Investigación

El diseño de la investigación es descriptivo de tendencia, (no experimental), puesto que se basó en información ya obtenida y no se manipulará las variables que tiene el proyecto de investigación.

2.2. Variables, Operacionalización

Para poder desarrollar el presente proyecto vamos a analizar dos variables: El Comercio Internacional y la Competitividad, teniendo como indicadores por parte de la variable comercio internacional al volumen, valor y precio de exportación e importación respectivamente.

Mientras que, por medio de la variable de competitividad, tendremos los siguientes indicadores: productividad y costo unitario.

2.3. Población y muestra

La presente investigación cuenta con datos ex post facto, puesto que no corresponde la distinción entre población y muestra porque los datos que vamos a utilizar son datos ya existentes.

2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

En la presente investigación, no se requiere una técnica o instrumento especial de recolección de datos porque los datos son ex post facto. En cuanto a la validez del contenido recurriremos a la opinión de tres expertos

en el área. La confiabilidad no corresponde porque los datos ya existen

2.5. Métodos de análisis de datos

Se obtuvo a su vez la selección de los países importadores o demandantes más importantes para Perú, como son Estados Unidos y Lituania, según información obtenida de Trade map e instituciones con fuentes confiables como SIICEX y el departamento de estadística de la Comunidad Andina. Así mismo obtuvimos los principales países competidores, los cuales decidí que se basaría a nivel de NANDINA (Comunidad Andina) con los que nuestro país está compitiendo.

Para la descripción y el análisis de los datos del proyecto, se emplearon porcentajes de resultados obtenidos en Trade map y del departamento de estadística de la Comunidad andina, las dimensiones e indicadores son desarrollados en el proyecto para la obtención de los índices y niveles de exportación, importación y competitividad y representados mediante medios de gráficos

2.5. Aspectos éticos

En esta investigación se respeta la propiedad intelectual de los autores, así mismo la honorabilidad para presentar los datos empleados para este proyecto.

III. RESULTADOS

3.1. Resultados sobre el comercio internacional de mantas de pelo fino de vicuña

Las exportaciones del sector textil sumaron US\$ 1 196 millones al cierre del año 2016, disminuyendo en US\$ 135 millones con respecto al año anterior, esto significó una variación negativa de 10,2%. Esta contracción se sustenta fundamentalmente por la menor demanda de países como Colombia (-10,5%), Chile (-10,2%), Ecuador (-30,5%) y Brasil (-42,1%). Por otro lado, el decrecimiento también se explica por las menores compras de los demás T-shirts de algodón (US\$ 103 millones/ -9,4%), Camisas de punto de algodón (US\$ 57 millones/ -5,3%) y pelo fino cardado o peinado de auquénidos (US\$ 36 millones/ -30,0%).

La exportación de productos textiles ha seguido una senda errática durante la última década, de esta manera, el mayor crecimiento se registró en el lapso 2011 – 2014, periodo en el cual las exportaciones hacia el mercado de Estados Unidos y países latinoamericanos crecieron de manera importante, en especial hacia Venezuela, Brasil y Colombia. A partir del 2015 hubo retrocesos en el valor exportado, en ese año el valor exportado de productos textiles fue de US\$ 463,7 millones, resultado que implica una reducción US\$ 186,7 millones (28,7%) en relación al año previo. Para el periodo acumulado enero – setiembre 2016, el valor exportado alcanzó los US\$ 288,3 millones, cifra que representó una reducción de 21,3% con respecto al mismo periodo del año 2015.

Cuadro N°1 Exportaciones en el sector textil (Millones de US\$)				
Mes	2014	2015	2016	Variacion (%) 2015/2016
Enero	3064,9	2757,4	2422,5	-12,14
Febrero	3226,6	2581,4	2385,8	-7,58
Marzo	3181,8	2634,7	2764,1	4,91
Abril	3032,4	2336,2	2728,2	16,78
Mayo	3031,1	2601,9	2787,7	7,14
Junio	3142,8	3135,5	2631,2	-16,08
Julio	3277	2781,8	3280,3	17,92
Agosto	3534,6	2952,1	3175,9	7,58
Septiembre	3308,5	2621,4	3183,9	21,46
Octubre	3335	2991,9	3459,8	15,64
Noviembre	3130,4	2846,5	3289,6	15,57
Diciembre	3080,6	3135,6	3931	25,37
Total	38345,7	33376,4	36040	7,98

Perú tiene una larga y favorable experiencia en la fabricación artesanal de prendas, accesorios entre otros artículos a base de pelo de vicuña alpaca y otros camélidos. Según la información brindada por el Ministerio de Comercio exterior de Perú, en su perfil de Mercado y Competitividad Exportadora de Prendas y accesorios de vicuña, se identifican dos cadenas de comercialización.

Como se puede apreciar a diferencia de la alpaca, la vicuña es un animal silvestre que además es protegido, por lo tanto, no se habla de criadores o productores de vicuña. Estos camélidos son entregados en propiedad de cada comunidad campesina y en custodia a las empresas campesina asociativas.

Los productos derivados de la fibra de vicuña que se comercializan son abrigos, chompas chalin, mantas y todo tipo de accesorios que sean utilizados para protegerse de las bajas temperaturas, ya que la fibra de vicuña es un excelente aislante del frío.

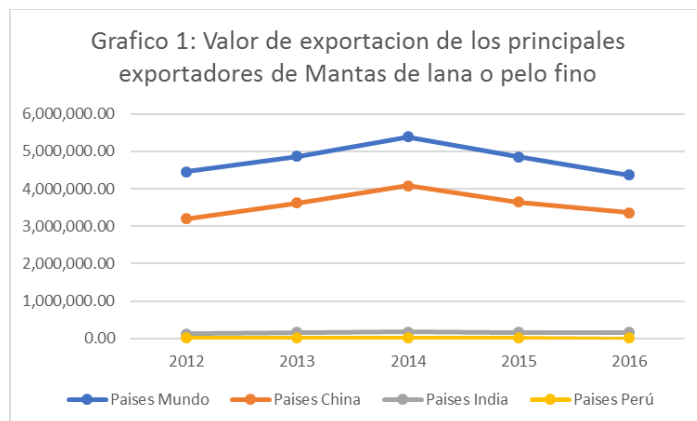
En los anexos 3 y 4 presentamos una lista de países exportadores de mantas de pelo fino de vicuña del año 2012 al 2016 en dólares americanos (US \$), los cuales estarán expresados en valor, volumen, precio de exportación y su estructura de participación en los diferentes periodos. Se podrá visualizar los tres principales exportadores para determinar a los principales países exportadores del mundo

De acuerdo con el anexo 3, hemos elaborado el cuadro 2 en el cual presentamos el valor de exportación de los principales exportadores de mantas de lana o pelo fino de vicuña, durante el periodo 2012-2016, expresado en millones de dólares americanos (US\$)

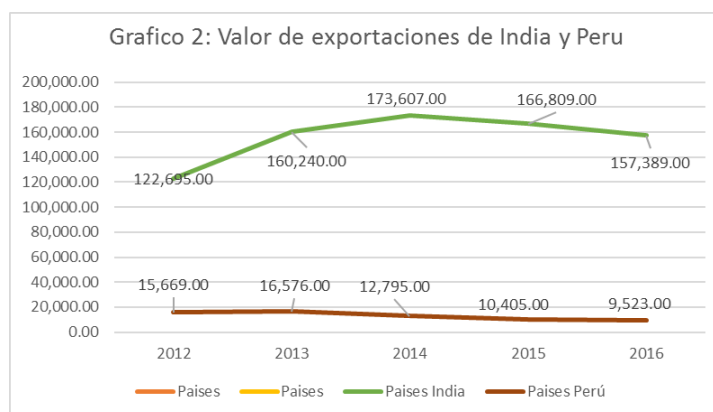
Cuadro N°2				
Valor de exportación de los principales exportadores de Mantas de lana o pelo fino 2012 - 2016				
(Ver anexo 3)				
Años	Países			
	Mundo	China	India	Perú
2012	4,455,581.00	3,195,312.00	122,695.00	15,669.00
2013	4,868,109.00	3,615,613.00	160,240.00	16,576.00
2014	5,392,721.00	4,085,767.00	173,607.00	12,795.00
2015	4,849,139.00	3,645,262.00	166,809.00	10,405.00
2016	4,363,225.00	3,358,873.00	157,389.00	9,523.00

Fuente: TradeMap

En el cuadro N°1 cuadro apreciamos que China tiene el mayor valor de exportación durante el año 2014, teniendo a las exportaciones de India como competencia seguido de las exportaciones de Perú las cuales durante 3 años ha tenido una notable caída, tal como se ilustra en el gráfico 1.

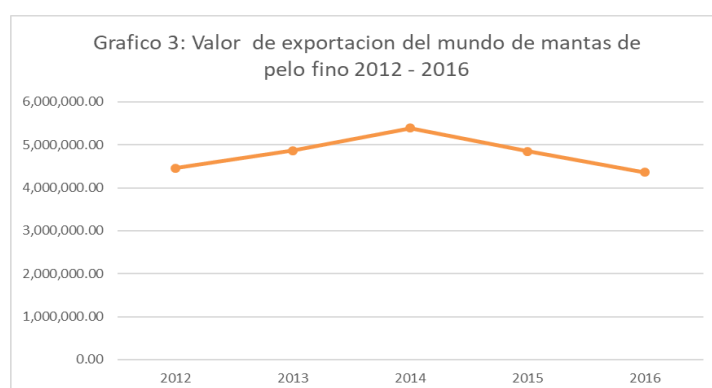


Podemos apreciar que el valor exportado por el país de China durante los años 2012 – 2014 se vio incrementado, teniendo durante estos años una tendencia creciente, habiendo en los años 2014 y 2015 un estancamiento en la exportación. Durante los años 2014 y 2016 se vio en un comportamiento descendente en los valores exportados, no siendo tan significativa con relación al total de los años 2012 – 2016.



India ha tenido un mayor valor exportable hasta el año 2014 frente a Perú. Durante el año 2015-2016, se dio una disminución de los valores exportados, generando un aumento durante los años 2012-2013-2014 los cuales se debieron a la alta demanda mundial de mantas de pelo fino, pero a su vez durante los años 2015-2016 se aprecia una caída significativa frente a la creciente participación en valor que ha tenido durante los años anteriores y teniendo en cuenta que su participación es una de las primeras con un 50 % a nivel mundial, pero esta caída

se debió que durante los últimos años sus principales mercados con Venezuela atravesaban una crisis social sin embargo a pesar del decreciente índice India se está convirtiendo en la economía más dinámica del mundo. manteniendo de igual manera valores y similar en cuestión de valores esto por ser los países con mayor participación a nivel mundial. Así mismo tenemos una tendencia regular en las exportaciones de Perú a diferencia de sus competidores, puesto que se puede apreciar que los valores de exportación se encuentran muy por lo bajo de los valores exportados por los países de India y China, esto puede ser debido a que durante el periodo 2012–2014 sus principales destinos pasaban por una seria crisis económica.



En el grafico 3 podemos apreciar cómo ha sido la tendencia de los valores exportados por el mundo durante el periodo 2012-2016 en el cual presenta una serie de alzas y bajadas en valores comenzando por el año 2014-2016 en el cual se puede apreciar una caída en los valores exportados, que desemboca en la baja demanda de los principales importadores del producto debido a las diferentes crisis económicas y sociales.

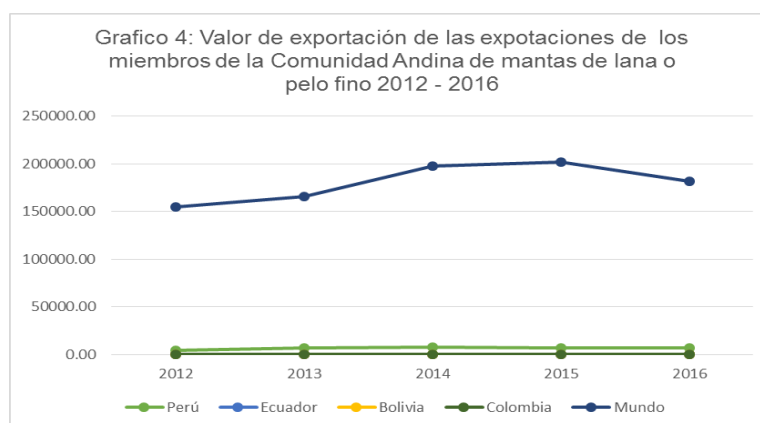
A base del anexo 5 se elaboró el cuadro N°3 donde se muestra de forma gráfica la variación de exportaciones a nivel de la Comunidad Andina en valor, volumen y precio.

Cuadro N°3
Valor de exportación de los países miembros de la Comunidad Andina de
Mantas de lana o pelo fino 2012 - 2016 (US\$)
(Ver anexo 4)

Años	Perú	Ecuador	Bolivia	Colombia	Mundo
2012	4870	182	164	0	154865
2013	7045	194	117	0	165334
2014	7505	267	265	0	197362
2015	7023	382	259	1	201992
2016	7357	298	207	16	181371

Fuente: TradeMap

Lo representamos en forma gráfica y vemos que la demanda mundial de este producto es alta en el mundo. sin embargo, que la comunidad Andina representa menos del 50% del abastecimiento mundial. Eso es debido que no se cuenta con apoyo del estado para asesoramiento para impulsar la exportación del producto en cuestión.



Si disgregamos las exportaciones por países miembros de las Comunidad Andina de Naciones podemos ver que la diferencia de exportación entre Bolivia, Ecuador y sobretodo Colombia es muy evidente y esto en gran manera es debido a que contamos con el 98% de los camélidos en territorio peruano.



$$y = 22.8x + 134$$

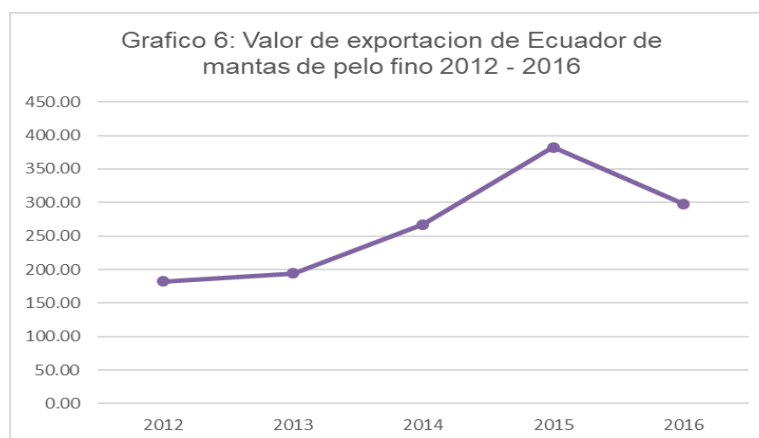
$$R^2 = 0.3267$$

Dónde: y es valor de exportación

x es el tiempo

R^2 es el coeficiente de determinación

Dichos resultados muestran que existe una relación directa entre el volumen de exportación y el tiempo, con un mediano nivel de ajuste de la regresión a los datos expresado en el valor del coeficiente de determinación ($R^2 = 0.3267$), lo que se interpreta en el sentido que no existe tendencia creciente en el valor de exportación de mantas de lana o pelo fino, durante el periodo 2012-2016.



$$y = 42x + 138.6$$

$$R^2 = 0.6604$$

Dónde: y es valor de exportación

x es el tiempo

R^2 es el coeficiente de determinación

Dichos resultados muestran que existe una relación directa entre el valor de

exportación y el tiempo con un alto nivel de ajuste de la regresión a los datos expresado en el valor del coeficiente de determinación ($R^2=0.6604$) lo que se interpreta en el sentido que existe tendencia positiva en el valor de exportación de mantas de pelo fino entre los años 2012-2016.



Como podemos apreciar en el grafico 7 sobre las exportaciones de mantas de pelo fino 2012 hasta el 2014 fueron nulas, es decir no exportaron. Sin embargo, en el 2015 empieza de manera mínima con US\$1000 hacia Bélgica, Seguido en el año 2016 se exporto 16 veces el valor (US\$16000) hacia Alemania.

$$y = 3.3x - 6.5$$

$$R^2 = 0.5467$$

Dónde: y es valor de exportación

x es el tiempo

R^2 es el coeficiente de determinación

Dichos resultados muestran que existe una relación directa entre el valor de exportación y el tiempo, con un mediano nivel de ajuste de la regresión a los datos expresado en el valor del coeficiente de determinación ($R^2=0.5467$).



En el grafico 8 podemos observar que las exportaciones de mantas de pelo fino han ido en constante crecimiento de 2012 al 2014 teniendo como principal destino Estados Unidos, Lituania, Dinamarca y Alemania. Sin embargo, se tuvo una caída de un 20% en las exportaciones en el año 2015 y esto se debe a que el crecimiento de Lituania en 2015 se redujo hasta el 1,8% en gran medida por el impacto negativo del embargo de Rusia a la importación de productos agrícolas y al ambiente general de inestabilidad causado en la región por la crisis de Ucrania.

$$y = 495.2x + 5274.4$$

$$R^2 = 0.5292$$

Dónde: y es valor de exportación

x es el tiempo

R^2 es el coeficiente de determinación

Dichos resultados muestran que existe una relación directa entre el valor de exportación y el tiempo, con un mediano nivel de ajuste de la regresión a los datos, expresado en el valor del coeficiente de determinación ($R^2 = 0.5292$), lo que se interpreta en el sentido que no existe una tendencia creciente en el valor de exportación mantas de pelo fino, durante el periodo 2008-2015.

A partir del anexo 4 hemos construido el cuadro N°4 que contiene el volumen de exportación de mantas de pelo fino, los principales países exportadores del mundo y la exportación mundial, durante el periodo 2008-2016, que estarán

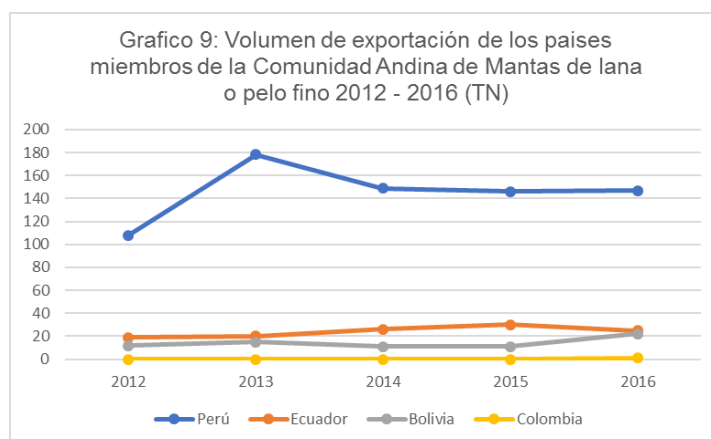
expresados en toneladas (TN).

Cuadro N°4
Volumen de exportación de los países miembros de
la Comunidad Andina de Mantas de lana o pelo fino
2012 - 2016 (TN)
(Ver anexo 4)

Años	Perú	Ecuador	Bolivia	Colombia
2012	108	19	12	0
2013	178	20	15	0
2014	149	26	11	0
2015	146	30	11	0
2016	147	25	22	1

Fuente: TradeMap

En dicho cuadro apreciamos que Perú tiene un mayor volumen de exportación durante los años que estamos desarrollando, teniendo a las exportaciones de Ecuador como competencia, seguido de las exportaciones de Bolivia las cuales durante el último año (2016) tuvo un incremento del doble del volumen exportado en el año anterior, tal como se ilustra en el gráfico 9.



Podemos apreciar en el gráfico 9 el volumen exportado por Perú ha tenido una tendencia creciente y similar en cuestión de valores esto genera que se posicione en los primeros lugares y por ende, que sea el país exportador con mayor participación a nivel de la Comunidad Andina. Tanto como el cuadro de valor de exportación podemos darnos cuenta que Perú se encuentra muy por encima de la competencia de estos países, esto debido a que el 90% de las mantas de pelo fino de vicuña peruana son destinadas al extranjero.

$$y = 4.6x + 131.8$$

$$R^2 = 0.0854$$

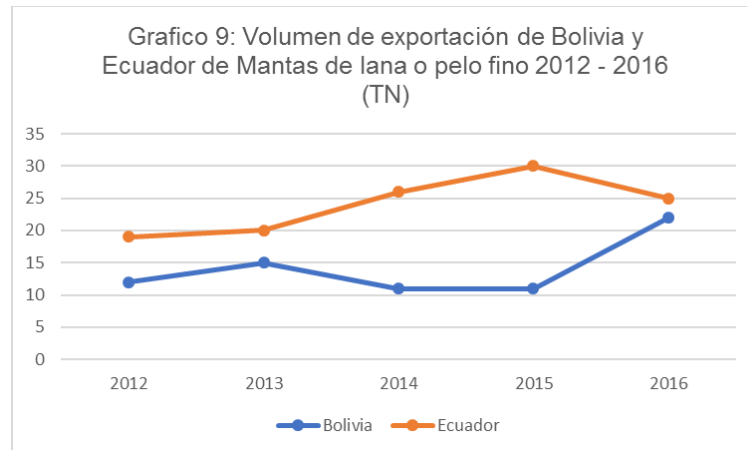
Dónde: y es volumen de exportación

x es el tiempo

R^2 es el coeficiente de determinación

Dicho resultado muestra que existe una relación directa entre el volumen de

exportación y el tiempo, con un muy bajo nivel de ajuste de la regresión a los datos expresado en el volumen del coeficiente de determinación ($R^2 = 0.0854$), lo que se interpreta en el sentido que no existe tendencia en el volumen de exportación de mantas de pelo fino de Perú, durante el periodo 2012-2016.



Si estimamos la línea de tendencia del volumen de exportación de mantas de pelo fino desde Ecuador vamos a obtener los siguientes resultados:

$$y = 2.2x + 17.4$$

$$R^2 = 0.5902$$

Dónde: y es volumen de exportación

x es el tiempo

R^2 es el coeficiente de determinación

Dichos resultados muestran que existe una relación directa entre el volumen de exportación y el tiempo, con un alto nivel de ajuste de la regresión a los datos expresado en el volumen del coeficiente de determinación ($R^2 = 0.5902$), lo que se interpreta en el sentido que existe tendencia creciente en el volumen de exportación de mantas de pelo fino de Ecuador, durante el periodo 2012-2016.

Si estimamos la línea de tendencia del volumen de exportación mantas de pelo fino de Bolivia vamos a obtener los siguientes resultados:

$$y = 1.6x + 9.4$$

$$R^2 = 0.2949$$

Dónde: y es volumen de exportación

x es el tiempo

R^2 es el coeficiente de determinación

Dicho resultado muestra que existe una relación directa entre el valor de exportación y el tiempo, con un bajo nivel de ajuste de la regresión a los datos, expresado en el volumen del coeficiente de determinación ($r^2 = 0.2949$), lo que se interpreta en el sentido que no existe una tendencia creciente en el volumen de exportación mantas de pelo fino, durante el periodo 2012-2016.

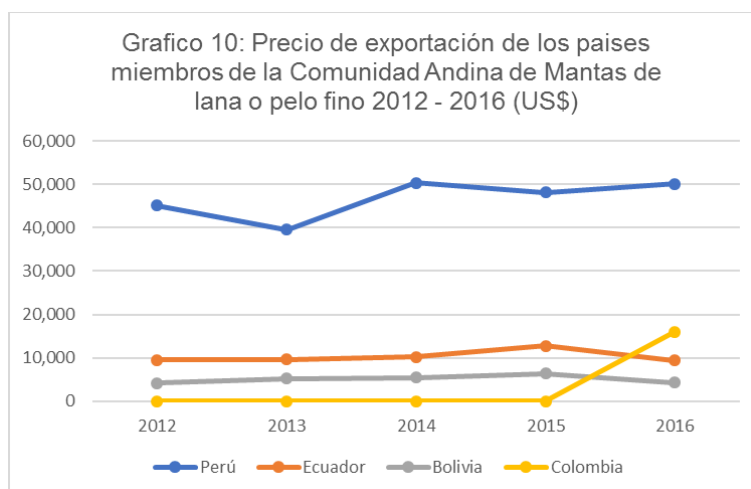
A partir del anexo 4 hemos construido el Cuadro N°5 que contiene el precio de exportación de mantas de pelo fino de los países miembros de la Comunidad Andina de Naciones y la exportación mundial, durante el periodo 2012-2016, que estarán expresados en dólares americanos (US\$).

Cuadro N°5
Precio de exportación de los países miembros de la Comunidad
Andina de Mantas de lana o pelo fino 2012 - 2016 (US\$)
(Ver anexo 5)

Años	Perú	Ecuador	Bolivia	Colombia
2012	45,093	9,579	4,195	0
2013	39,579	9,700	5,255	0
2014	50,369	10,269	5,543	0
2015	48,103	12,733	6,451	0
2016	50,048	9,409	4,271	16,000

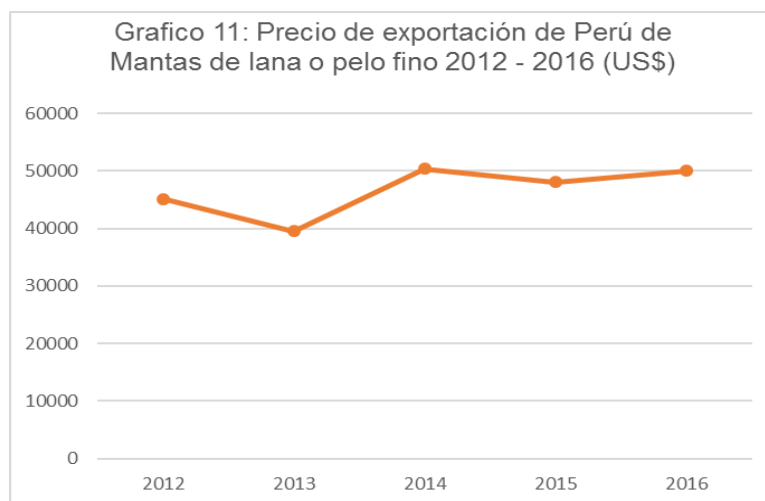
Fuente: TradeMap

En dicho cuadro apreciamos que Perú posee precios de exportación notablemente superiores a los de Ecuador seguidos por los de Bolivia durante los años 2012 - 2016.



También se puede apreciar en el grafico 11 que los precios de Perú mantienen un

margen de valores relativamente similares en los años que se está desarrollando nuestra investigación con una caída en el 2013.



Si estimamos la línea de tendencia del precio de exportación de mantas de pelo fino desde Ecuador vamos a obtener los siguientes resultados:

$$y = 1843.4x + 41108$$

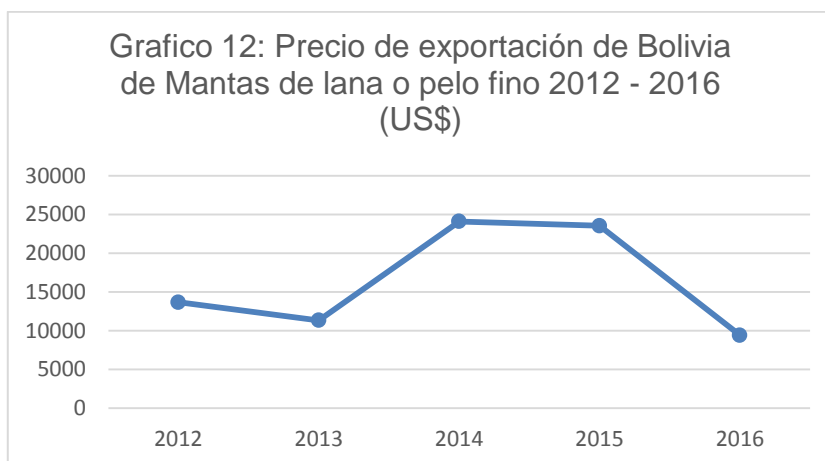
$$R^2 = 0.4252$$

Dónde: y es el precio de exportación

x es el tiempo

R^2 es el coeficiente de determinación

Dichos resultados muestran que existe una relación directa entre el volumen de exportación y el tiempo, con un alto nivel de ajuste de la regresión a los datos expresado en el precio del coeficiente de determinación ($R^2 = 0.4252$), lo que se interpreta en el sentido que existe tendencia creciente en el precio de exportación de mantas de pelo fino de Perú, durante el periodo 2012-2016.



Si estimamos la línea de tendencia del precio de exportación de mantas de pelo fino desde Ecuador vamos a obtener los siguientes resultados:

$$y = 369.6x + 15300$$

$$R^2 = 0.0071$$

Dónde: y es el precio de exportación

x es el tiempo

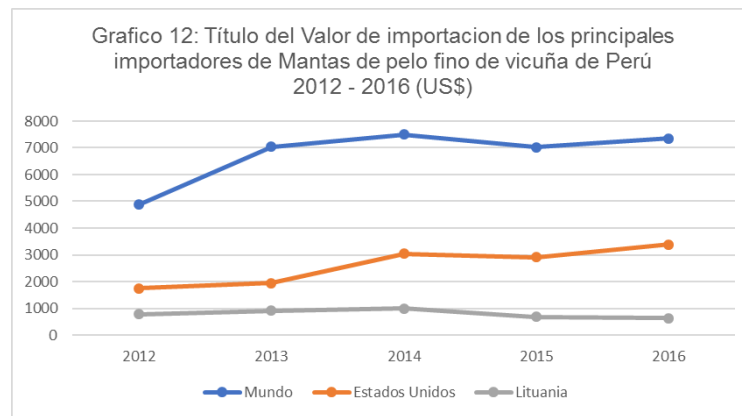
R^2 es el coeficiente de determinación

Dicho resultado muestra que existe una relación directa entre el precio de exportación y el tiempo, con un muy bajo nivel de ajuste de la regresión a los datos expresado en el precio del coeficiente de determinación ($R^2 = 0.0071$), lo que se interpreta en el sentido que no existe tendencia en el precio de exportación de mantas de pelo fino de Bolivia, durante el periodo 2012-2016.

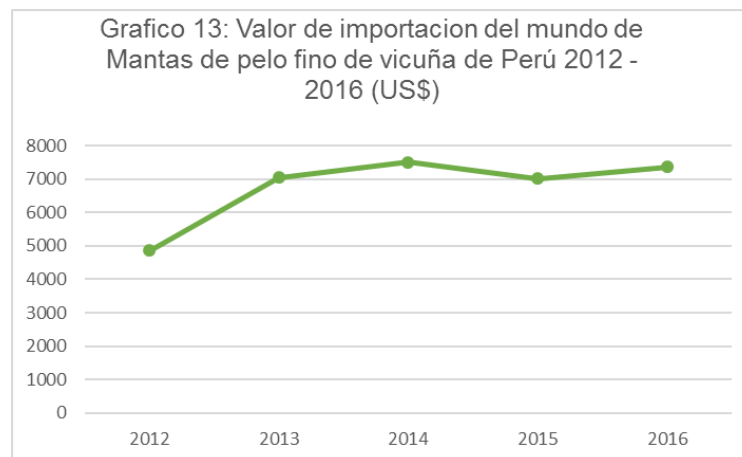
De acuerdo con los anexos 6 y 7, hemos elaborado el cuadro en el cual presentamos el valor de importación de los principales importadores de mantas de pelo fino de vicuña de Perú y Bolivia, durante el periodo 2012-2016, esto se debe a que Bolivia a nivel Comunidad Andina es nuestro mayor competidor, los valores serán expresados en millones de dólares americanos (US\$).

Cuadro N°6			
Valor de importacion de los principales importadores de Mantas de pelo fino de vicuña de Perú 2012 - 2016 (US\$)			
Años	Mundo	Estados Unidos	Lituania
2012	4870	1750	771
2013	7045	1943	908
2014	7505	3033	993
2015	7023	2917	682
2016	7357	3386	639
Fuente: TradeMap			

En dicho cuadro apreciamos que, según la gráfica y los datos tomados por el Trademap, los principales importadores de mantas de pelo fino a nivel mundial para Perú son los países Estados Unidos y Lituania, siendo Estados Unidos el principal importador de Perú importando más del 50% de la producción del producto estudiado.



Se aprecia que en el caso de Estados Unidos se mantiene un mayor valor de importación que Lituania. Lituania durante el 2014 - 2016 tuvo una caída en los valores importados los cuales se debieron a la coyuntura social que está atravesando Europa.



Si estimamos la línea de tendencia del valor de importación de mantas de pelo fino a nivel mundial vamos a obtener los siguientes resultados:

$$y = 495.2x + 5274.4$$

$$R^2 = 0.5292$$

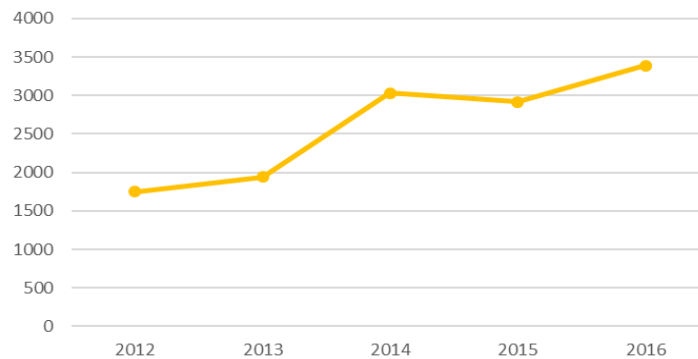
Dónde: y es valor de importación

x es el tiempo

R^2 es el coeficiente de determinación

Dichos resultados muestran que existe una relación directa entre el valor de importación y el tiempo, con un alto nivel de ajuste de la regresión a los datos expresado en el valor del coeficiente de determinación ($R^2 = 0.5902$), lo que se interpreta en el sentido que existe tendencia creciente en el valor de la importación de mantas de pelo fino de Perú hacia el mundo, durante el periodo 2012-2016.

Grafico 14: Valor de importacion de Estados Unidos de Mantas de pelo fino de vicuña Peruana 2012 - 2016 (US\$)



Por otra parte, Estados Unidos durante los años 2012-2013-2014 tuvo un incremento en valores de importación de este producto como se muestra en el gráfico 14 y esto se debe gran parte al lanzamiento de la marca Perú en estos años. Ya que con ella vino la introducción de nuestras fibras de pelo fino a la industria textil a nivel internacional.

Si estimamos la línea de tendencia del valor de importación de mantas de pelo fino a nivel mundial vamos a obtener los siguientes resultados:

$$y = 424.6x + 1332$$

$$R^2 = 0.8753$$

Dónde: y es valor de importación

x es el tiempo

R^2 es el coeficiente de determinación

Dichos resultados muestran que existe una relación directa entre el valor de importación y el tiempo con un alto nivel de ajuste de la regresión a los datos expresado en el valor del coeficiente de determinación ($R^2=0.8753$) lo que se interpreta en el sentido que existe tendencia positiva en el valor de importación de mantas de pelo fino entre los años 2012-2016.



Si estimamos la línea de tendencia del valor de importación de mantas de pelo fino a nivel mundial vamos a obtener los siguientes resultados:

$$y = -49x + 945.6$$

$$R^2 = 0.268$$

Dónde: y es valor de importación

x es el tiempo

R^2 es el coeficiente de determinación

Dicho resultado muestra que existe una relación directa entre el valor de importación y el tiempo, con un bajo nivel de ajuste de la regresión a los datos, expresado en el valor del coeficiente de determinación ($R^2 = 0.268$), lo que se interpreta en el sentido que no existe una tendencia creciente en el valor de importación mantas de pelo fino, durante el periodo 2012-2016.

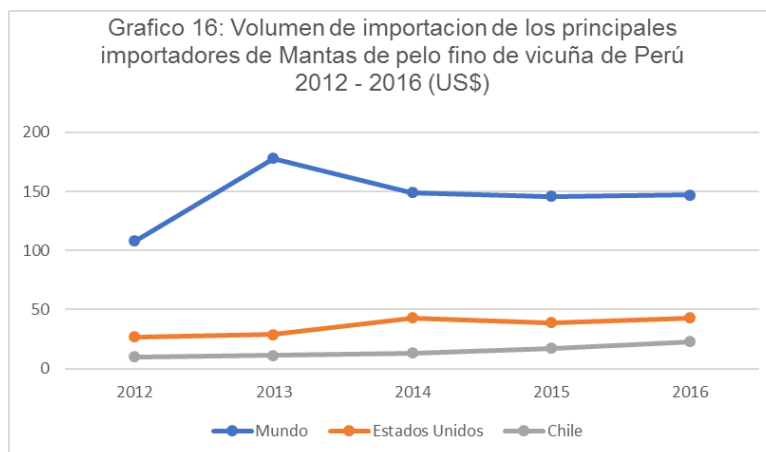
Cuadro N°7:

Volumen de importación de los principales importadores de Mantas de pelo fino de vicuña de Perú 2012 - 2016 (TN)

Años	Mundo	Estados Unidos	Chile
2012	108	27	10
2013	178	29	11
2014	149	43	13
2015	146	39	17
2016	147	43	23

Fuente: TradeMap

En dicho cuadro apreciamos que, según la gráfica y los datos tomados por el Trademap, podemos apreciar que los volúmenes de las importaciones de mantas de pelo fino a nivel mundial han tenido como primer lugar de destino Estados Unidos seguidos de unos pequeños volúmenes por parte de Chile, tal como se ilustra en el gráfico 16.



Si estimamos la línea de tendencia del valor de importación de mantas de pelo fino a nivel mundial vamos a obtener los siguientes resultados:

$$y = 4.6x + 131.8$$

$$R^2 = 0.0854$$

Dónde: y es volumen de importación

x es el tiempo

R^2 es el coeficiente de determinación

Dicho resultado muestra que existe una relación directa entre el volumen de importación y el tiempo, con un muy bajo nivel de ajuste de la regresión a los datos expresado en el volumen del coeficiente de determinación ($R^2 = 0.0854$), lo que se interpreta en el sentido que no existe tendencia en el volumen de importación de mantas de pelo fino de Perú, durante el periodo 2012-2016.

1.2 Producción de mantas de pelo fino de vicuña

Antes de hablar de la producción de las mantas, tenemos que ver que la fibra de vicuña este apta para la comercialización, se debe de tener en cuenta los siguientes factores los cuales inciden directamente en la producción de esta materia prima: Actualmente, las poblaciones de todo el Perú, las de Chile, las de Bolivia, las de Ecuador, así como las provincias de Jujuy y Catamarca (Argentina) y las vicuñas en cautividad provenientes de la Estación Experimental INTA Abrapampa (Jujuy y Salta, Argentina) se encuentran en el Apéndice II de Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres

(CITES), un estatus que reconoce que la especie no se encuentra necesariamente en peligro de extinción y permite la cosecha comercial legal, bajo licencia, de bra de animales vivos. No obstante, también establece que el comercio debe controlarse a n de evitar una utilización incompatible con la supervivencia de la especie.

Cuadro N°8
Población Nacional de Vicuñas 2012

Departamento	Total, de vicuñas (Censo 2012)
Ancash	435
Apurímac	11434
Arequipa	15213
Ayacucho	62133
Cajamarca	1279
Cuzco	17833
Huancavelica	23626
Huánuco	52
Ica	2346
Junín	21325
La Libertad	1090
Lima	9515
Moquegua	1583
Pasco	1133
Puno	38673
Tacna	1240
TOTAL	208910

Fuente:
MINAGRI

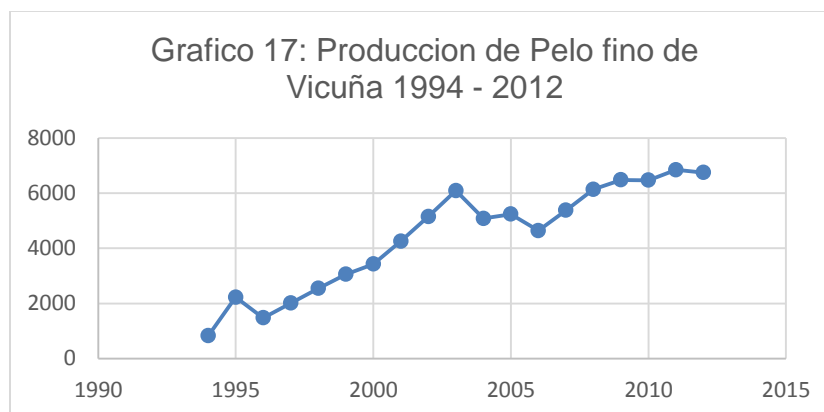
Es imprescindible contar con personas altamente capacitadas para el manejo de la vicuña, recayendo esta responsabilidad en la participación directa de los técnicos para conducir labores de evaluación poblacional, captura (Chacu) y finalmente esquila de vicuñas. Otro punto importante es la capacitación que se debe de impartir a nivel de los manejadores para obtener una buena producción de fibra. Es necesaria la unión de los productores a través de la formación de los Comités de Uso sustentable de los Camélidos Sudamericanos Silvestres.

El Chacu, una actividad ancestral de los Incas, consistía en rodear, entre muchas personas a las vicuñas para aprehenderlos vivos y realizar con mucho cuidado la esquila, en un tiempo y espacio determinado para el aprovechamiento de la valiosa fibra.

Según el censo realizado por MINAGRI 2012 la distribución de las vicuñas en nuestro país se centra principalmente en Ayacucho como se puede ver

en el cuadro N°6.

El ministerio del ambiente en el 2013 en el Dictamen de extracción no perjudicial nos brinda datos de producción de pelo de vicuña de los años 1994 – 2012



En el Perú, la producción de fibra de vicuña. Muestra una clara tendencia al crecimiento con un volumen de promedio en los últimos años de alrededor de los 6,400Kg, según se puede apreciar en el grafico 11. Siendo las regiones de Ayacucho y Puno las responsables de más del 60% de esta producción.

Durante el 2013, como se puede visualizar en el Cuadro N°7 solo el territorio de RN Pampas Galera, ubicada en el distrito de Lucanas, departamento de Ayacucho se realizaron 11 capturas de vicuñas mediante la técnica ancestral de Chacu, para la obtención del pelo de Vicuña, de ellos se obtuvieron 350,5914 Kg.

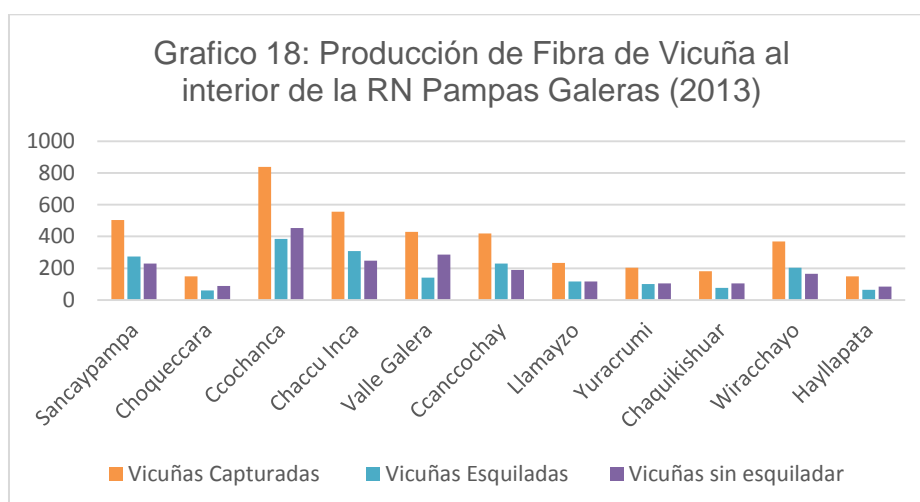
**Cuadro N°9
Producción de Fibra de Vicuña al interior de la RN Pampas Galeras (2013)**

Sector	Vicuñas Capturadas	Vicuñas Esquiladas	Vicuñas sin esquiladar	Peso de la Fibra (Kg)
Sancaypampa	503	274	229	49,472
Choqueccara	149	60	89	10,619
Ccochanca	838	384	454	68,191
Chaccu Inca	556	309	247	54,144
Valle Galera	429	142	287	27,566
Ccancocochay	419	229	190	43,841
Llamayzo	233	117	116	19,173
Yuracrumi	204	100	104	17,153
Chaquikishuar	181	77	104	13,087
Wiracchayo	368	203	165	33,971
Hayllapata	149	64	85	12,995
11 capturas	4029	1959	2070	350212

Fuente: MINAM

Como se puede visualizar en el Grafico 12, más del 50% de los animales capturados durante los Chacu, fueron liberados sin esquilar, lo que implica un esfuerzo de captura que no llega a producir. Estos animales fueron liberados por diferentes enfermedades que presentan debido a que no son

animales que sean criados.



La comunidad de Lucanas vende la fibra de vicuña pre-descerdada eso quiere decir con una limpieza inicial mínima. El precio de la fibra en este estado alcanza los US\$450 por kilo. Lo que quiere decir que solo del RN Pampa Galeras se obtuvieron un total de US\$157,765 en el 2013.

IV. DISCUSIÓN

El propósito principal de esta investigación estuvo basado en la determinación de la relación del comercio internacional y la competitividad de mantas de pelo fino de vicuña peruana en el periodo 2012-2016.

Se sabe que la industria textil el Perú se caracteriza por su alta calidad y finura en sus prendas, sin embargo, Los peruanos empiezan a ser desplazados por un tema de precio. La industria peruana no está siendo competitiva y eso la acerca peligrosamente a una recesión exportadora, según Carlos Posada, director de la Cámara de Comercio de Lima.

En los últimos años, el crecimiento de la demanda del pelo fino de vicuña en las últimas décadas ha estado determinado por importantes factores, como: creciente incorporación de esta fibra en el mercado de la moda; valorización de las texturas y colores naturales, así como su carácter exclusivo; valorización del manejo sustentable de los recursos naturales; mayor control de la oferta ilegal, y la incorporación de nuevos mercados. Por ejemplo, la nueva legislación de Estados Unidos (Endangered Species Act) permite que se comercialicen productos de vicuña en ese mercado, que representa más del 40% del mercado mundial de fibras finas. Sin embargo, en los últimos años también se han presentado factores que han influido negativamente la demanda de fibra fina, como la incorporación de China a la industria textil mundial, lo que ha generado un exceso de oferta de prendas de vestir con una relación calidad/precio muy alto.

Las empresas dedicadas a la producción de textiles y accesorios de pelo fino son las que muestran un mayor potencial para la creación de marcas propias debido a sus características particulares. Debido a la finura de la fibra, las prendas de vestir de vicuña o alpaca que combinan diseños étnicos y vanguardistas, y con sello de comercio justo, son altamente valoradas, particularmente en segmentos altos. Todas estas variables han permitido que marcas como Mitchell & Cia, Incalpaca y Antarah cuenten con sucursales en exclusivas zonas comerciales europeas.

Desde épocas preincaicas el algodón y el pelo fino de camélidos sudamericanos han sustentado el desarrollo de la actividad económica en gran parte del Perú. Las lanas de oveja y el pelo fino de alpacas y vicuñas, caracterizan los departamentos de Puno, Cuzco, Arequipa, Ayacucho y Junín, mientras los algodones Pima, Tangüis y del Cerro refieren a las producciones de Piura, Lima,

Ica y Lambayeque. Esta gran cobertura territorial y la existencia y desarrollo de actividades ligadas a estos recursos facilitaron la organización de aldeas, talleres, ciudades intermedias y ciudades capitales. En ellas la acción creadora y pasión de los antiguos artesanos peruanos produjo tejidos y prendas de gran calidad y belleza, El Peruano (2001. p.1)

La destreza de los artesanos pre incas y sus conocimientos en el tratamiento de la fibra, los tintes naturales y la confección de tejidos, fueron notables. Cultivaron algodones nativos, marrones y de tonos rosáceos, esquilaban llamas para tejidos burdos y alpaca y vicuña para los tejidos finos. Teñían las fibras animales y vegetales después de limpiarlas, cardarlas y antes de hilarlas, utilizando pigmentos minerales o tintes vegetales que se adherían o impregnaban en la fibra con ayuda. Poseían una admirable experticia en los procesos de pigmentación textil, obtenían el rojo de la cochinilla, el azul del índigo o añil, el amarillo del molle y de arcillas ferruginosas, el marrón de La tara y frutos secos, el naranja de la semilla de achiote. En la hilatura utilizaban el huso, con el cual la fibra era estirada, torcida e hilada. Para tejer el hilo utilizaron hasta tres estructuras: el telar de cintura, el telar vertical y el telar horizontal, éste último servía para confeccionar tejidos burdos y los dos primeros se utilizaban en los tejidos más finos. Estas estructuras comprendían dos ejes, entre los cuales se disponía la urdimbre y se completaba el tejido con ayuda de instrumentos de madera que facilitaban el paso y ajuste de las tramas. Conocieron además técnicas textiles en brocados, tapicerías, dobles telas y gasas. Mujica (2015, p.15)

En años recientes, vuelta la democracia e inmersos en procesos de apertura comercial e integración económica, se presentan oportunidades para el sector en el mercado ampliado y serán precisamente las cadenas productivas con sus capacidades de adaptación y crecimiento, las que generarán una oferta exportable adecuada a la demanda internacional. Obviamente se necesitará desarrollar nuevas capacidades, mejorar procesos, incorporar nuevas tecnologías y extender las cadenas con fases de diseño y desarrollo de producto, así como distribución y comercialización. Este es el reto vigente y será materia de nuestro análisis en los capítulos posteriores Pro inversión (2005, p.7).

V. CONCLUSIONES

1. De acuerdo con los resultados de la investigación, ha quedado demostrado que la exportación mundial pelo fino durante el periodo 2012 - 2016 no ha tenido una tendencia creciente.
2. De acuerdo con los resultados de la investigación, ha quedado demostrado que la importación mundial de las mantas de pelo fino de vicuña peruana durante el periodo 2012 - 2016 no ha tenido una tendencia creciente.
3. De acuerdo con los resultados de la investigación, ha quedado demostrado que la exportación Comunidad Andina de las mantas de pelo fino de vicuña peruana durante el periodo 2012 - 2016 ha tenido una tendencia creciente.
4. De acuerdo con las conclusiones 1, 2 y 3, se concluye que el comercio internacional y la competitividad de mantas de pelo fino de vicuña durante el periodo 2012 - 2016 no han sido favorables para el Perú.

VI. RECOMENDACIONES

1. De acuerdo con los resultados obtenidos, con respecto a la exportación mundial de mantas de pelo fino de vicuña se recomienda que el estado realice más capacitaciones y concientización de la significancia y la importancia que tienen nuestros camélidos en especial la vicuña para nuestro país.
2. De acuerdo con los resultados de la investigación, con respecto al valor de las importaciones de mantas de pelo fino de vicuña, se recomienda tener mayores volúmenes de producción de los países exportadores, al mismo tiempo que incrementar el cuidado a las hectáreas donde habitan estos camélidos para evitar pérdidas de su pelo por motivos de enfermedades diversas.
3. De acuerdo con los resultados obtenidos con respecto a la exportación de mantas de pelo fino de vicuña, se recomienda que se generen mayores incentivos en el sector pecuario dirigidos al mejoramiento de las hectáreas puesto que esto generara que se incremente la producción de mejor calidad de pelo de vicuña y se pueda tener mayor pronunciación frente a los mercados internacionales que solicitan mayores niveles de producción para el abastecimiento de sus países.
4. De acuerdo a los resultados obtenidos con el presente estudio, se recomienda generar programas de desarrollo sostenible para lograr una producción solidaria con el medio ambiente, que no afecte ni amenace a la especie para que se pueda generar una mejor calidad de vida de la vicuña.
5. Por último, incentivar la innovación en el sector textil para poder superar el récord de exportación que se tuvo en el 2008.

VII. REFERENCIAS

- Amado Argüelles, M. C. (2016). Propuesta de mejora en el proceso de confección de prendas en una empresa textil. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC).
- Alfaro, B., & Lelis, J. (2012). Estudio sobre el impacto de las exportaciones en el crecimiento económico del Perú durante los años 1970-2010.
- Barrera, M. (2001). *Situación y Desempeño de las PYMES de Ecuador en el Mercado Internacional*. Proceedings del Seminario-Taller: Mecanismos de Promoción de Exportaciones para las Pequeñas y Medianas Empresas en los Países de la ALADI, 1-4. Recuperado de: <http://www.academia.edu/download/37925040/ecuador.doc>.
- Basurto Amparano, Anibal (2005). Sistema empresa inteligente. Mexico: Editorial Empresa Inteligente. Recuperado de: <https://books.google.com.pe/books?id=EF5f9ybFfloC&printsec=frontcover&dq=basurto+libro+pdf+la+competitividad&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwji-JqSj-TUAhWEdz4KHQreBzcQ6wEIjAA#v=onepage&q=competitividad&f=false>
- Banco Central de Reserva del Perú (2016) Glosario de términos económicos. Recuperado de [http //www.bcrp.gob.pe/publicaciones/glosario/v.html](http://www.bcrp.gob.pe/publicaciones/glosario/v.html)
- Banco Mundial (2016). Datos económicos. Recuperado de: <http://datos.bancomundial.org/indicador/TX.VAL.MRCH.XD.WD0>
- Banco de México (2000). Sistema Financiero. Recuperado de: <http://www.banxico.org.mx/divulgacion/sistema-financiero/sistema-financiero.html>
- Berumen, Sergio A. (2006). Introducción a la economía internacional. España: Editorial ESIC.
- Calmet, Hanco, Aguirre, Cantuta (2015). Competitividad de la Cadena Productiva y Comercialización con Valor Agregado de la Fibra de Vicuña.

Castro, A. (2008) Manual de Exportación: la Exportación en Colombia. (2ª ed.) Colombia: Editorial Universidad del Rosario. Recuperado de https://books.google.com.pe/books?id=Frss6jph2nAC&printsec=frontcover&source=gbbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false

Cornejo (2010). Comercio Internacional hacia una gestión competitiva. Perú: Editorial San Marcos E.I.R.L.

Cruzado Sánchez, A. (2015). Propuesta de modelo de gestión de mantenimiento enfocado en la gestión por procesos para la mejora de la productividad y la competitividad en una asociatividad de mypes del sector textil. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC).

Revista de investigaciones altoandinas (2014). Recuperado de: https://dialnet.unirioja.es/buscar/documentos?querry=Dismax.DOCUMENTAL_TODO=producci%C3%B3n+de+vicu%C3%B1a

Conto, M. (2008). Financiamiento de los agricultores al desarrollo tecnológico. Colombia: Universidad del Rosario. Recuperado de: <https://books.google.com.pe/books?isbn=9588378036>

Daniels, J., Radebaugh, L. y Sullivan, D. (2013). Negocios Internacionales. (14.ª ed). Ciudad de México: Pearson.

FAO (2014). Animal Genetic Resources, Estados Unidos. Recuperado de: <http://www.fao.org/3/a-i4736t.pdf>

Felsinger, E. y Runza, P. (2002) Productividad: Un Estudio de Caso en un Departamento de Siniestros. Universidad del CEMA. Argentina. Recuperado de: https://www.ucema.edu.ar/posgradodownload/tesinas2002/Felsinger_MADE.pdf.

García, R. F. (2010). La mejora de la productividad en la pequeña y mediana empresa. España: Gamma.

Greco, O. (2005) Diccionario de Comercio Exterior, (1ª ed.) EE.UU: Valetta Ediciones.

Instituto Boliviano de comercio Exterior (2006). La reducción de la pobreza mediante el biocomercio

Krugman, P. (1996). El Internacionalismo Moderno, La economía internacional y las mentiras de la competitividad. Barcelona, España.

López, J (2013). Productividad. Recuperado de: <https://books.google.com.pe/books?id=ObSOAgAAQBAJ&pg=PA15&dq=productividad&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjF8Zz5ncvMAhVBLSYKHUMkAEwQ6AEIKzAD#v=onepage&q=productividad&f=false>

Márquez, L. (2007). Determinantes de los costes de transporte marítimos. El caso de las exportaciones españolas. Revistas ICE (834). Recuperado de: http://www.revistasice.info/cache/pdf/ICE_834_7993__064BD8AB28C145A96E195599037F6D7A.pdf

Ministerio de la Producción (2016). Anuario Estadístico Industrial, MYPE y comercio interno. Lima.

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia (2015). Recuperado de: <http://wp.presidencia.gpv.co/sitios/normativa/decretos/2015/Decretos2015/DECRETO%201750%20DEL%2001%20DE%20SEPTIEMBRE%20DE%202015.pdf>

MINAGRI, Ministerio Nacional de Agricultura y riego.

Ministerio del Ambiente (2014). Dictamen de extracción no perjudicial de la vicuña. Recuperado de: <http://www.minam.gob.pe/diversidadbiologica/wp-content/uploads/sites/21/2014/02/DENP-Vicu%C3%B1a-2014.pdf>.

Miranda Alva, J. T. (2016). Análisis de la ventaja competitiva en el sector textil peruano y los factores que influyen en ella. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC). Retrieved from <http://hdl.handle.net/10757/621316>.

Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Rusia, “Estudio de Mercado sobre la Confección Textil en la Federación Rusa”, ICEX, Abril 2005.

ONUDI (2010), Diagnostico Nacional del Perú, El Futuro de los productos andinos en la región alta y los valles centrales de los andes/textiles-camélidos.

Organización de las Naciones Unidas para el desarrollo industrial, Estado de sector textil de camélidos del Perú

<https://www.google.com.pe/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwjf->

[OKGI8PQAhXCKCYKHYUODTIQFggkMAE&url=http%3A%2F%2Finfoalpacas.com.pe%2Fwp-content%2Fuploads%2F2016%2F09%2FDiagnostico-Nacional-Estado-de-Situaci%25C3%25B3n-del-Sector-Textil-Cam%25C3%25A9lidos-en-el-Per%25C3%25BA-](https://www.google.com.pe/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwjf-OKGI8PQAhXCKCYKHYUODTIQFggkMAE&url=http%3A%2F%2Finfoalpacas.com.pe%2Fwp-content%2Fuploads%2F2016%2F09%2FDiagnostico-Nacional-Estado-de-Situaci%25C3%25B3n-del-Sector-Textil-Cam%25C3%25A9lidos-en-el-Per%25C3%25BA-2.pdf&usg=AFQjCNHJ_zE2ZR5mnm7_hBLXETDpTOdRww&sig2=NZB8ucL1_)

[2.pdf&usg=AFQjCNHJ_zE2ZR5mnm7_hBLXETDpTOdRww&sig2=NZB8ucL1_](https://www.google.com.pe/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwjf-OKGI8PQAhXCKCYKHYUODTIQFggkMAE&url=http%3A%2F%2Finfoalpacas.com.pe%2Fwp-content%2Fuploads%2F2016%2F09%2FDiagnostico-Nacional-Estado-de-Situaci%25C3%25B3n-del-Sector-Textil-Cam%25C3%25A9lidos-en-el-Per%25C3%25BA-2.pdf&usg=AFQjCNHJ_zE2ZR5mnm7_hBLXETDpTOdRww&sig2=NZB8ucL1_)

Parkin, M. & Loria, E. (2010). Macroeconomía: Versión Latinoamericana. (9.^a ed.) México. Editorial Apolo S.A.

Padilla Reyes, E (2012). Desarrollo de los aspectos metodológicos para la implementación de un sistema integrado de gestión en la industria textil y confecciones. Tesis para obtención de título en la Pontificia Universidad Católica del Perú. Lima, Perú.

Porter, M. (1991). La Ventaja Competitiva de las Naciones. Buenos Aires, Argentina. Editorial Vergara. Recuperado de <http://www.uap.edu.pe/intranet/fac/material/02/20102CO020102505020110011/20102CO02010250502011001121147.pdf>

<http://www.produce.gob.pe/documentos/estadisticas/anuarios/anuario-estadistico-mype-2015.pdf>

PROMPERU (2012), Moda Alpaca, perfiles de empresarias peruanas. Recuperado de:

http://www.intracen.org/uploadedFiles/intracenorg/Content/About_ITC/Where_are_we_working/Multicountry_programmes/Women_and_trade/Alpaca_perfiles_2013.pdf

Ricardo, D. (1817). Principios de economía política y tributación. Recuperado de http://www.ehu.eus/Jarriola/Docencia/EcoInt/Lecturas/David%20Ricardo_Principios_VII_Comercio%20exterior.pdf

Samuelson, P. y Nordhaus, W. (2010). Macroeconomía con aplicaciones a Latino América. (19ª ed.). Editorial McGraw-Hill Interamericana editores, S.A de C.V.

Sierralta Ríos, A. (2007). Contratos de comercio internacional. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú (5.a ed).

Smith, A. (1776). Investigación de la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones. Recuperado de https://books.google.com.pe/books?id=J2bXO-HtT20C&printsec=frontcover&dq=la+riqueza+de+las+naciones+Jos%C3%A9+Alonso+oRTIZ&hl=es&sa=X&ved=0CB0Q6AEwAGoVChMlj__mzY6eyAIVRXUeCh1KAQVj#v=onepage&q&f=falseKrugman

Trinidad, M. (2005). Precios Unitarios. (1.a ed). México: Universidad Juárez Autónoma de Tabasco. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=dOTMVrBUR9gC&pg=PA4&dq=Precio+unitario&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjdu7zx8dfMAhXFQSYKHRfgAvlQ6AEIGjAA#v=onepage&q&f=false>

Torres, R (2005). Teoría del comercio internacional. Recuperado: https://books.google.com.pe/books?id=vWAEfcJWwqwC&printsec=frontcover&dq=teoria+pura+y+monetaria&hl=es&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=teoria%20pura%20y%20monetaria&f=false

Van Den, Edgar. (2014). Tratados de Libre Comercio: Retos y oportunidades (1.a ed) Colombia: Editorial Ecoe ediciones

Vásquez y Madrigal (2007), Integración latinoamericana, Recuperado de: <https://books.google.com.pe/books?id=aaEwAQAAMAAJ&dq=ANIBAL+Vásquez+%26+Madrigal&focus=searchwithinvolume&q=COMERCIO+INTERNACIONAL>

Vergara cortina, N. (2012). Marketing y comercialización internacional. Recuperado de: <http://doctrina.vlex.com.co/vid/negocios-internacionales-426082514>

Vilá, B (2015). Recuperado de: http://infoalpacas.com.pe/wp-content/uploads/2015/03/camelidos.aiza_.org_.pdf

Naciones Unidas, “Las empresas transnacionales y la internacionalización de la investigación y el desarrollo”, Nueva York y Ginebra 2005. Mario D. Tello y asistencia de otros, “Inventario de restricciones al comercio exterior peruano y la planificación de metodologías para su desmantelamiento” Centrum Investigación, PUCP, Febrero 2005.

US CENSUS BUREAU, “Annual Benchmark report for Retail Trade and Food Services: January 1992 Through February 2005”, Marzo 2005.

Witker, J., & Hernández, L. (2008). Régimen jurídico del comercio exterior en México, 3a. ed. México: Universidad Nacional Autónoma de México

VIII ANEXOS

Anexo 1: Matriz

ANEXO I MATRIZ DE CONSISTENCIA							
Comercio internacional y competitividad de mantas de pelo de vicuña 2012-2016							
Objeto de estudio	Problema de investigación	Objetivo de investigación	Hipótesis	Variables	Dimensiones	Indicadores	Método
Empresas exportadoras de mantas de pelo fino de vicuña	Problema general	Objetivo General	Hipótesis General	Comercio Internacional	Exportación	Valor de la exportación	Descriptiva de tendencias. Los datos utilizados son datos ex post facto publicados por instituciones oficiales. Una vez recogidos los organizaremos a través de cuadros, los representaremos a través de figuras y utilizaremos la técnica de la regresión para establecer si efectivamente existe una tendencia en la evolución de dichos datos
	¿Cómo ha sido la competitividad de mantas de pelo fino de vicuña en el comercio internacional durante el periodo 2012 - 2016?	Determinar la competitividad de mantas de pelo fino de vicuña en el comercio internacional durante el periodo 2012 - 2016	Las empresas exportadoras de mantas de pelo fino de vicuña dentro del comercio internacional durante el periodo 2012 - 20016 han sido competitivas			Precio de exportación	
	Problemas Específicos	Objetivos Específicos	Hipótesis Especificas			Volumen de exportación	
	1. ¿Cómo ha sido la exportación mundial de mantas de pelo fino de vicuña durante el periodo 2012 - 2016?	1. Determinar la evolución de las exportaciones de mantas de pelo fino de vicuña durante en el periodo 2012 - 2016	1. La exportación mundial de mantas de pelo fino de vicuña durante en el periodo 2012 - 2016 ha tenido una tendencia positiva..		Importación	Precio de la importación	
						Valor de la importación	
						Volumen de la importación	
	2. ¿Cómo ha sido la importación de mantas de pelo fino de vicuña durante en el periodo 2012 - 2016?	2. Determinar la evolución de las importaciones de mantas de pelo fino de vicuña durante en el periodo 2012 - 2016	2. La importación mundial de mantas de pelo fino de vicuña durante en el periodo 2012 - 2016 ha tenido una tendencia positiva.	Competitividad		Productividad	
	3. ¿Como ha sido la competitividad de mantas de pelo fino de vicuña durante el periodo 2012 - 2016?	3. Determinar la competitividad de mantas de pelo fino de vicuña durante el periodo 2012 - 2016	3. La competitividad de las exportaciones de mantas de pelo fino de vicuña durante en el periodo 2012 - 2016 ha tenido tendencia positiva			Costo Unitario	

Anexo 2: Validación de expertos

UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE EL COMERCIO INTERNACIONAL

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
	Exportación	Si	No	Si	No	Si	No	
1	Volumen de exportación de mantas de pelo fino de vicuña peruana	✓		✓		✓		
2	Valor de exportación de mantas de pelo fino de vicuña peruana	✓		✓		✓		
3	Precio de exportación de mantas de pelo fino de vicuña peruana	✓		✓		✓		
	Importación	Si	No	Si	No	Si	No	
1	Volumen de importación de mantas de pelo fino de vicuña peruana	✓		✓		✓		
2	Valor de importación de mantas de pelo fino de vicuña peruana	✓		✓		✓		
3	Precio de importación de mantas de pelo fino de vicuña peruana	✓		✓		✓		

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

Op Aplicable [] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

28 de junio de 2017

Apellidos y nombres del juez validador. Dr./ Mgr./ Lic.: ROBLADILLO BRAVO, LIZ MARIBEL DNI: 09277078

Especialidad del validador: MARKETPLACE

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión


Firma del Experto Informante

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA COMPETITIVIDAD

N°	Indicadores	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
1	Productividad	✓		✓		✓		
2	Costo unitario	✓		✓		✓		

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

Op Aplicable [] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

28 de junio de 2017

Apellidos y nombres del juez validador. Dr./ Mgtr./Lic.: ROBLADILLO BRAVO, LIZ MARIBEL DNI: 09217078

Especialidad del validador: METODOLOGIA

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión


 Firma del Experto Informante

UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE EL COMERCIO INTERNACIONAL

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
	Exportación	Si	No	Si	No	Si	No	
1	Volumen de exportación de mantas de pelo fino de vicuña peruana	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
2	Valor de exportación de mantas de pelo fino de vicuña peruana	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
3	Precio de exportación de mantas de pelo fino de vicuña peruana	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
	Importacion	Si	No	Si	No	Si	No	
1	Volumen de importación de mantas de pelo fino de vicuña peruana	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
2	Valor de importación de mantas de pelo fino de vicuña peruana	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
3	Precio de importación de mantas de pelo fino de vicuña peruana	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

Op Aplicable [☒]

Aplicable después de corregir [☐]

No aplicable [☐]

28 de junio de 2017

Apellidos y nombres del juez validador. Dr./ Mgtr./Lic.: Mgtr. Carlos Andres Guerra B.

DNI: 09726163

Especialidad del validador: Lic. en Administración

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión


Firma del Experto Informante

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA COMPETITIVIDAD

N°	Indicadores	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
1	Productividad	✓		✓		✓		
2	Costo unitario	✓		✓		✓		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____

Op Aplicable ☒] Aplicable después de corregir ☐ No aplicable ☐]

28 de junio de 2017

Apellidos y nombres del juez validador. Dr./ Mgtr./Lic.: Mgtr. Carlos Andres Guerra B DNI: 09726163

Especialidad del validador: Lic en Administración

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión


Firma del Experto Informante

UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE EL COMERCIO INTERNACIONAL

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
Exportación								
1	Volumen de exportación de mantas de pelo fino de vicuña peruana	✓		✓		✓		
2	Valor de exportación de mantas de pelo fino de vicuña peruana	✓		✓		✓		
3	Precio de exportación de mantas de pelo fino de vicuña peruana	✓		✓		✓		
Importación								
1	Volumen de importación de mantas de pelo fino de vicuña peruana	✓		✓		✓		
2	Valor de importación de mantas de pelo fino de vicuña peruana	✓		✓		✓		
3	Precio de importación de mantas de pelo fino de vicuña peruana	✓		✓		✓		

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

Muy Suficiencia

Op Aplicable ☒

Aplicable después de corregir ☐

No aplicable ☐

28 de junio de 2017

Apellidos y nombres del juez validador, Dr / Mgtr./Lic.:

Percy D. Maldonado Cuervo

DNI: *41380193*

Especialidad del validador:

Mgtr. en Comercio Internacional y Negocios

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Firma del Experto Informante

Mg. Percy D. Maldonado C.

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA COMPETITIVIDAD

N°	Indicadores	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
1	Productividad	✓		✓		✓		
2	Costo unitario	✓		✓		✓		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Hay suficiencia

Op Aplicable ☒ Aplicable después de corregir ☐ No aplicable ☐

28 de junio de 2017

Apellidos y nombres del juez validador. Dr. (Mgtr./Lic.): Percy D. Maldonado Cueva DNI: 4380193

Especialidad del validador: Magister en Comercio Internacional y Aduanas

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

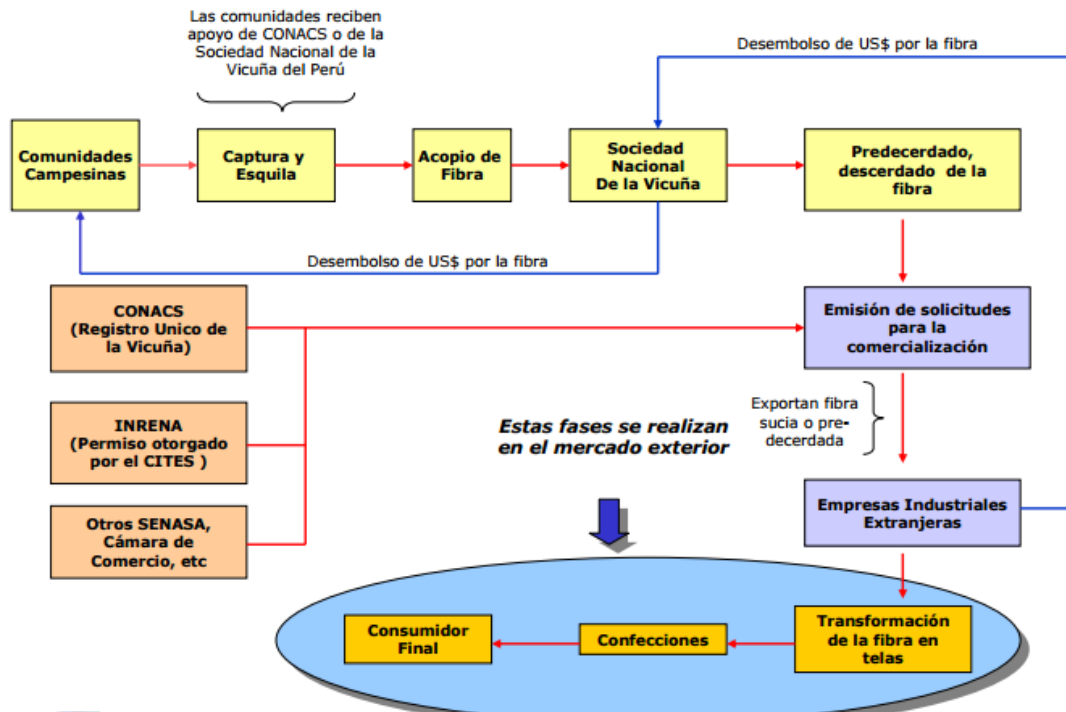
Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión


Firma del Experto Informante

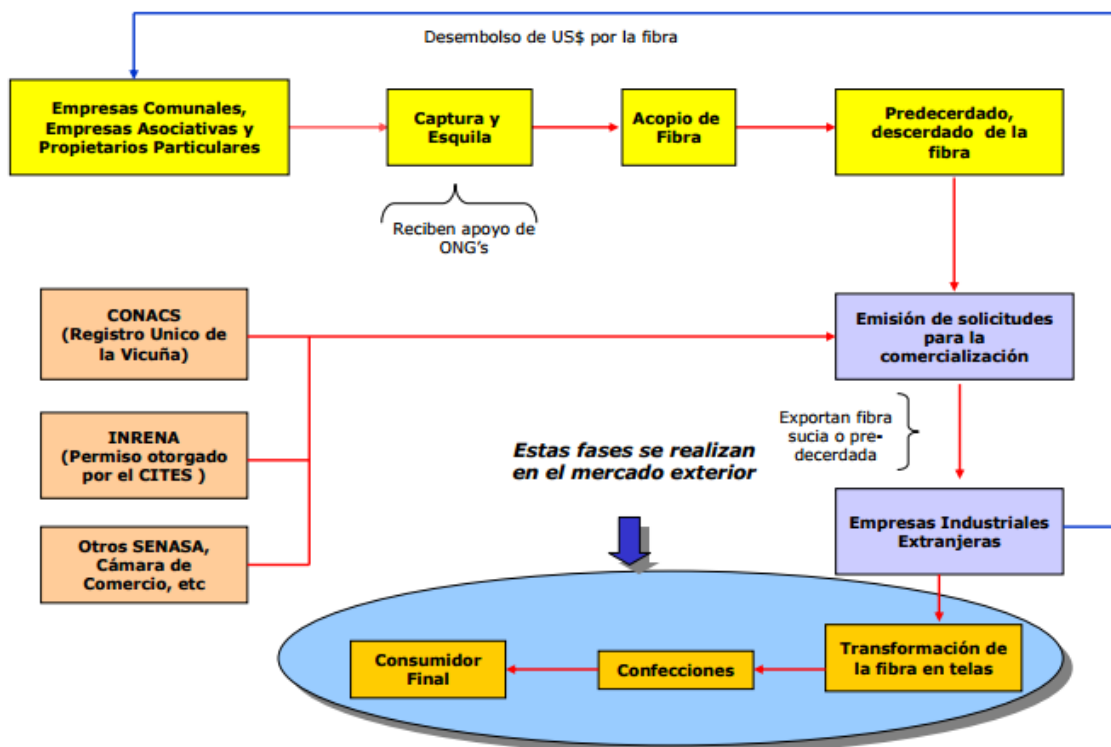
Mg. Percy D. Maldonado C.

Anexo 3: Cadena de comercialización de pelo fino de vicuña

Cadena tradicional de comercialización de vicuña



Cadena alternativa de comercialización de fibra de vicuña



Anexo 4: Valor de exportación

Anexo 4

Valor de exportación de los países exportadores de Mantas de lana o pelo fino 2012 - 2016 (US\$)

Exportadores	valor exportada en 2012	valor exportada en 2013	valor exportada en 2014	valor exportada en 2015	valor exportada en 2016
Mundo	154,865	165,330	197,340	201,992	181,371
China	16,603	17,256	39,397	54,082	39,250
Italia	24,188	23,244	24,314	20,822	20,642
Reino Unido	8,305	9,653	9,624	11,707	11,804
Lituania	11,753	14,019	13,934	10,866	11,692
Francia	6,461	6,656	8,447	12,604	11,243
Alemania	14,426	12,294	10,102	7,790	8,703
Perú	4,870	7,045	7,505	7,023	7,357
Letonia	5,263	6,100	6,676	5,608	6,318
Emiratos Árabes	7,551	7,033	7,023	7,986	5,724
India	7,323	7,131	6,169	6,085	5,556
Australia	1,480	424	657	3,328	4,256
Polonia	898	1,850	2,229	2,452	4,041
Estados Unidos	4,165	4,238	4,005	3,678	3,583
Suecia	3,310	3,066	3,495	3,216	3,535
Portugal	3,314	4,139	3,553	3,753	3,489
Dinamarca	1,376	1,837	1,938	2,778	3,488
España	1,955	2,895	4,570	4,123	3,369
Turquía	1,693	2,691	4,538	1,755	2,749
Hong Kong, China	1,848	1,894	1,940	2,192	2,609
Ucrania	3,825	4,019	3,503	3,689	2,558
Noruega	827	1,666	2,575	2,272	2,056
Nepal	86	504	747	478	1,957
Austria	2,007	1,970	1,997	1,940	1,725
Irlanda	1,537	2,068	2,365	2,261	1,682
Nueva Zelandia	1,280	445	1,389	1,806	1,617
Sudafrica	3,697	3,804	3,809	1,552	1,506
Suiza	664	1,232	1,493	1,118	1,144
Finlandia	645	801	912	1,092	892
República Checa	31	80	261	409	726
Mongolia	286	439	294	306	633
Rusia	789	681	2,051	1,020	585
Países Bajos	357	824	639	601	459
Canadá	285	580	426	520	458
Bélgica	634	521	617	535	398
Singapur	145	570	140	257	352
Ecuador	182	194	267	382	298
Viet Nam	30	24	37	0	212
Serbia	143	189	115	157	207
Bolivia	164	170	265	259	207
Omán	472	725	25	52	200
Kuwait	174	2	2	0	179
Croacia	122	93	138	88	151
Belarús	1,203	2,119	319	148	135
Marruecos	73	43	46	138	130
República Dominicana	1,781	3,741	9,114	5,859	113
Eslovaquia	90	105	44	120	112
México	165	80	104	66	106
Brasil	103	82	94	69	95
Japón	142	49	21	150	77
Bulgaria	96	0	164	11	74
Arabia Saudita	32	477	351	128	70
Taipei Chino	148	104	241	78	67
Chile	0	0	0	512	66
Hungría	109	62	46	49	64
Egipto	178	57	10	69	62
Rumania	709	107	263	262	61
Estonia	58	29	61	133	60
Mauricio	161	123	56	53	59
Corea	155	71	33	62	58
Bangladesh	0	3		60	30
Irán, República Islámica	38	287	38	14	28
Grecia	11	17	27	7	24
Islandia	52	116	83	44	23
Pakistán	118	95	389	291	22
Israel	23	17	9	23	21
Argentina	9	24	9	5	18
Fiji	0	0	0	43	17
Colombia	0	0	0	1	16
Macedonia	30	22	25	11	15
Uruguay	172	273	18	8	14
Túnez	139	67	37	2	13
Tailandia	13	11	6	6	13
Kenya	1,649	819	816	4	13
Bosnia y Herzegovina	4	5	85	6	10
Eslovenia	199	140	43	26	10

Anexo 4

Burkina Faso	0	0	0	0	8
Níger	0	0	0	0	8
Macao, China	0		20	25	7
Indonesia	31	40	15	10	7
Kazajstán	5	3	5	13	6
Guatemala	14	5	9	4	5
Madagascar	0	1	4	15	3
Zona franca	37	52	53	56	2
Uzbekistán	4	4	2		2
Palestina	0	0	0	1	2
Côte d'Ivoire	0	65	34	10	2
Sri Lanka	0	0	0	2	2
Chipre	0	0	0	0	2
Afganistán	0	0	0	0	1
Liberia					1
Kirguistán	169	33	12	18	1
Suazilandia	7	57	0	266	1
Luxemburgo	3	1	1	3	1
Malasia	8	34	6	40	1
Nigeria	957	0	0	1	1
Nicaragua	0	0	0	0	1
Qatar	0	0	0	49	1
Ruanda	14	1	0	0	0
Malta	0	0	3	6	0
Moldova	0	0	12	0	0
Zimbabwe	0	0	18	30	0
Líbano	1	36	6	0	0
Antigua y Barbuda	0	0	0	4	0
Botsuana	8	91	1	0	0
Armenia	1	0	0	0	0
Costa Rica	0	0	0	1	0
El Salvador	0	0	2	0	0
Etiopía	0	0	1	0	0
Camerún	0	16	0	0	0
Camboya	56	0	0	0	
Congo			3		
Bhután	0		1		
Azerbaiyán	0	0	0	30	
Andorra	3	0	0	1	
Bahamas	0	0	2	0	
Bahrein	3	12	2	14	
Lesoto	0	11	110	73	
Libia Estado de	51				
Corea			2		
Gabón			1	1	
Islas Feroe				1	
Ghana	0	0		3	
República Árabe Siria	48	2	3	2	
Tayikistán		4			
Trinidad y Tobago	47	0	0	0	
Uganda	34	133	32	9	
Venezuela	0	0	8		
Yemen	1	0	1	1	
Zambia	25	44	34	19	
Estados Unidos			10		
Tanzanía	1	0	0	0	
Rancho de naves y aeronaves				3	
Namibia	45	28	4	15	
Malawi	0	1	0	0	
Panamá	468	445	188	166	

Fuente: TradeMap

Anexo 5: Volumen de exportación

Volumen de exportación de los países exportadores de Mantas de lana o pelo fino 2012 - 2016 (TN)

Exportadores	2012 cantidad exportada	2013 cantidad exportada	2014 cantidad exportada	2015 cantidad exportada	2016 cantidad exportada
Mundo	50774	18940	18414	69711	217742
Australia	33815	7658	6071	56980	207695
Emiratos Árabes					
Unidos	3897	3738	3477	4220	2794
China	1090	869	1129	3222	2272
Lituania	391	444	460	416	417
Letonia	306	346	375	366	395
Italia	478	360	387	340	363
Reino Unido	429	200	243	189	357
Ucrania	526	674	595	559	345
Turquía	291	398	724	223	335
Polonia	56	74	101	174	290
Alemania	537	326	271	256	244
Sudafrica	508	596	1539	247	229
India	226	223	177	146	176
Portugal	163	159	161	242	171
Perú	108	178	149	146	147
Omán	92	179	10	47	125
Estados Unidos	196	164	169	188	113
Rusia	63	98	210	184	103
Países Bajos	49	119	120	131	99
Suecia	109	91	91	92	95
Afganistán	0	0	0	0	94
Arabia Saudita	34	544	427	151	91
Dinamarca	108	45	51	81	89
Francia	41	58	63	108	77
España	47	69	265	119	72
Hong Kong, China	26	59	26	25	69
Kuwait	18	1	0	0	54
República Checa	1	10	15	28	47
Burkina Faso	0	0	0	0	38
Noruega	33	31	44	42	34
Irlanda	27	34	42	48	33
Finlandia	18	18	21	32	27
Ecuador	19	20	26	30	25
Bolivia	12	15	11	11	22
Austria	27	25	25	26	21
Bulgaria	38	0	12	1	19
Níger	0	0	0	0	19
Belarús	98	125	20	23	17
Nueva Zelandia	20	4	12	14	16
Canadá	9	18	12	12	15
Serbia	13	19	7	10	14
Bélgica	20	16	18	13	13
Suiza	18	11	24	9	9
Marruecos	24	1	1	12	8
Taipei Chino	1	2	4	1	7
Hungría	19	6	4	3	6
Irán	8	35	3	2	5
Eslovaquia	3	2	2	12	5
Indonesia	8	12	3	2	4
Croacia	8	4	3	3	3
Rumania	27	5	17	19	3
México	5	2	3	2	3
Corea	2	4	5	3	3
Egipto	5	19	16	2	2
Grecia	1	8	1	0	2
Israel	7	1	0	1	1
Japón	2	1	0	4	1
Chipre	0	0	0	0	1
Estonia	1	0	1	7	1
Brasil	1	1	2	1	1
Colombia	0	0	0	0	1
Chile	0	0	0	12	1
Eslovenia	9	6	2	2	1

Anexo 5

Macedonia	2	1	1	1	1
Mauricio	4	3	1	1	1
Nigeria	4	0	0	0	1
Nicaragua	0	0	0	0	0
Malasia	1	3	1	12	0
Malta	0	0	0	2	0
Moldova	0	0	2	0	0
Suazilandia	25	16	0	82	0
Zimbabwe	0	0	3	20	0
Qatar	0	0	0	26	0
Ruanda	12	3	0	0	0
Tailandia	1	0	0	0	0
Uruguay	6	11	0	0	0
Uzbekistán	1	1	0		0
Zona franca	6	9	4	7	0
Costa Rica	0	0	0	0	0
Camerún	0	3	0	0	0
Sri Lanka	0	0	0	0	0
El Salvador	0	0	0	0	0
Etiopía	0	0	0	0	0
Argentina	0	1	0	0	0
Armenia	0	0	0	0	0
Bosnia y Herzegovina	1	0	8	0	0
Botsuana	3	49	0	0	0
Antigua y Barbuda	0	0	0	0	0
Kazajistán	1	0	0	2	0
Kirguistán	68	9	4	7	0
Libano	0	7	3	0	0
Côte d'Ivoire	0	15	8	3	0
Liberia					0
Luxemburgo	0	0	0	0	0
Madagascar	0	0	0	0	0
Guatemala	3	2	4	1	0
Islandia	1	2	2	1	0
Ghana	0	0		0	
Malawi	0	1	0	0	
Macao, China	0		0	0	0
Libia Estado de	1				
Lesoto	0	0	0	21	
Kenya	629	300	300	0	0
Corea			1		
Azerbaiyán	0	0	0	2	
Andorra	0	0	0	0	
Bahamas	0	0	0	0	
Bahrein	1	8	5	28	
Bangladesh	0	0		7	0
Camboya	10	0	0	0	
Bhután	0		19		
Islas Feroe				0	
República Dominicana	57	119	270	170	0
Congo			5		
Venezuela	0	0	1		
Yemen	1	0	1	1	
Zambia	8	16	9	6	
Trinidad y Tobago	2	0	0	0	
Túnez	59	45	11	0	0
República Árabe Siria	16	1	1	1	
Tayikistán		0			
Uganda	25	82	19	3	
Tanzania	1	0	0	0	
Mongolia	5649	14	8	5	0
Namibia	12	3	1	5	
Nepal	3	16	21	11	0
Pakistán	0	3	11	7	0
Panamá	73	72	43	40	

Fuente: TradeMap

Anexo 6: Precio de exportacion

Precio de exportación de los países exportadores Mantas de lana o pelo fino 2012 - 2016 (US\$)

Exportadores	2012	2013	2014	2015	2016
	Precio	Precio	Precio	Precio	Precio
China	15,232	19,857	34,898	16,785	17,276
Italia	50,603	64,567	62,827	61,241	56,865
Reino Unido	19,348	48,265	39,685	61,942	33,064
Lituania	30,059	31,574	30,291	26,120	28,038
Francia	157,585	114,759	134,079	116,704	146,013
Alemania	26,864	37,712	37,277	30,430	35,668
Perú	45,093	39,579	50,369	48,103	50,048
Letonia	17,199	17,630	17,803	15,322	15,995
Emiratos Árabes Unidos	1,938	1,881	2,020	1,892	2,049
India	32,403	31,978	34,853	41,678	31,568
Australia	44	55	108	58	20
Polonia	16,036	25,000	22,069	14,092	13,934
Estados Unidos	21,250	25,841	23,698	19,564	31,708
Suecia	30,367	33,692	38,407	34,957	37,211
Portugal	20,331	26,031	22,068	15,508	20,404
Dinamarca	12,741	40,822	38,000	34,296	39,191
España	41,596	41,957	17,245	34,647	46,792
Turquía	5,818	6,761	6,268	7,870	8,206
Hong Kong, China	71,077	32,102	74,615	87,680	37,812
Ucrania	7,272	5,963	5,887	6,599	7,414
Noruega	25,061	53,742	58,523	54,095	60,471
Nepal	28,667	31,500	35,571	43,455	
Austria	74,333	78,800	79,880	74,615	82,143
Irlanda	56,926	60,824	56,310	47,104	50,970
Nueva Zelanda	64,000	111,250	115,750	129,000	101,063
Sudafrica	7,278	6,383	2,475	6,283	6,576
Suiza	36,889	112,000	62,208	124,222	127,111
Finlandia	35,833	44,500	43,429	34,125	33,037
República Checa	31,000	8,000	17,400	14,607	15,447
Mongolia	51	31,357	36,750	61,200	
Rusia, Federación de	12,524	6,949	9,767	5,543	5,680
Países Bajos	7,286	6,924	5,325	4,588	4,636
Canadá	31,667	32,222	35,500	43,333	30,533
Bélgica	31,700	32,563	34,278	41,154	30,615
Singapur		31,667	35,000	42,833	9,61
Ecuador	9,579	9,700	10,269	12,733	11,920
Viet Nam		24,000	37,000		
Serbia	11,000	9,947	16,429	15,700	14,786
Bolivia	13,667	11,333	24,091	23,545	9,409
Omán	5,130	4,050	2,500	1,106	1,600
Kuwait	9,667	2,000			3,315
Croacia	15,250	23,250	46,000	29,333	50,333
Belarús	12,276	16,952	15,950	6,435	7,941
Marruecos	3,042	43,000	46,000	11,500	16,250
República Dominicana	31,246	31,437	33,756	34,465	
Eslovaquia	30,000	52,500	22,000	10,000	22,400
México	33,000	40,000	34,667	33,000	35,333
Brasil	103,000	82,000	47,000	69,000	95,000
Japón	71,000	49,000		37,500	77,000
Bulgaria	2,526		13,667	11,000	3,895
Arabia Saudita	941	877	822	848	769
Taipei Chino	148,000	52,000	60,250	78,000	9,571
Chile				42,667	66,000
Hungría	5,737	10,333	11,500	16,333	10,667
Egipto	35,600	3,000	625	34,500	31,000
Rumania	26,259	21,400	15,471	13,789	20,333
Estonia	58,000		61,000	19,000	60,000
Mauricio	40,250	41,000	56,000	53,000	59,000
Corea, República de	77,500	17,750	6,600	20,667	19,333
Bangladesh				8,571	
Irán, República Islámica del	4,750	8,200	12,667	7,000	5,600
Grecia	11,000	2,125	27,000		12,000
Islandia	52,000	58,000	41,500	44,000	
Pakistán		31,667	35,364	41,571	
Israel	3,286	17,000		23,000	21,000
Argentina		24,000			
Colombia					16,000
Macedonia, Ex República Yugoslava de	15,000	22,000	25,000	11,000	15,000
Uruguay	28,667	24,818			
Túnez	2,356	1,489	3,364		

Anexo 6

Tailandia	13,000				
Kenya	2,622	2,730	2,720		
Bosnia y Herzegovina	4,000		10,625		
Eslovenia	22,111	23,333	21,500	13,000	10,000
Burkina Faso					211
Níger					421
Indonesia	3,875	3,333	5,000	5,000	1,750
Kazajstán	5,000			6,500	
Guatemala	4,667	2,500	2,250	4,000	
Madagascar					
Zona franca	6,167	5,778	13,250	8,000	
Uzbekistán	4,000	4,000			
Côte d'Ivoire		4,333	4,250	3,333	
Sri Lanka					
Chipre					2,000
Afganistán					11
Liberia					
Kirguistán	2,485	3,667	3,000	2,571	
Suazilandia	280	3,563		3,244	
Luxemburgo					
Malasia	8,000	11,333	6,000	3,333	
Nigeria	239,250				1,000
Nicaragua					
Qatar				1,885	
Ruanda	1,167	333			
Malta				3,000	
Moldova, República de			6,000		
Zimbabwe			6,000	1,500	
Líbano		5,143	2,000		
Botsuana	2,667	1,857			
Camerún		5,333			
Camboya	5,600				
Congo			600		
Bhután			53		
Azerbaiyán				15,000	
Andorra					
Bahamas					
Bahrein	3,000	1,500	400	500	
Lesoto				3,476	
Libia Estado de	51,000				
Corea			2,000		
República Árabe Siria	3,000	2,000	3,000	2,000	
Tayikistán					
Trinidad y Tobago	23,500				
Uganda	1,360	1,622	1,684	3,000	
Venezuela			8,000		
Yemen	1,000		1,000	1,000	
Zambia	3,125	2,750	3,778	3,167	
Tanzania	1,000				
Namibia	3,750	9,333	4,000	3,000	
Malawi		1,000			
Panamá	6,411	6,181	4,372	4,150	

Fuente: TradeMap

Anexo 7: Valor de importación

Valor de importación de los países importadores de Mantas de lana o pelo fino 2012 - 2016 (US\$)

Importadores	Valor exportada en 2012	Valor exportada en 2013	Valor exportada en 2014	Valor exportada en 2015	Valor exportada en 2016
Mundo	4870	7045	7505	7023	7357
Estados Unidos de América	1750	1943	3033	2917	3386
Lituania	771	908	993	682	639
Alemania	180	198	205	449	633
Dinamarca	753	566	886	219	463
Chile	179	201	221	309	365
Reino Unido	94	347	158	272	306
Canadá	131	166	154	171	210
España	85	108	226	199	201
Francia	70	177	117	197	171
Países Bajos	14	43	15	76	169
Suiza	37	127	130	140	155
Australia	79	134	139	186	138
Estonia	74	124	157	229	108
Noruega	90	275	101	92	95
Finlandia	108	688	43	66	66
Bélgica	72	57	52	12	54
Brasil	91	100	88	60	33
China	16	45	7	1	33
Japón	77	68	98	114	27
Suecia	15	59	17	36	24
Argentina	0	2	2	13	21
Irlanda	52	88	48	23	15
Taipei Chino	5	11	68	35	9
Eslovenia	0	0	0	0	6
Italia	17	29	21	9	5
Venezuela, República Bolivariana de	6	17	0	0	5
Colombia	3	7	27	19	4
Nueva Zelanda	5	6	2	9	4
Hungría	2	0	0	0	3
Austria	1	4	0	4	2
Corea, República de	0	0	0	1	1
Bolivia, Estado Plurinacional de	0	0	0	0	1
Ecuador	2	2	2	1	1
Kuwait	0	0	0	0	1
México	7	27	12	14	1
Panamá	0	0	0	0	1
Polonia	6	2	0	0	1
Portugal	0	0	0	1	1
Emiratos Árabes Unidos	0	2	0	0	0
Belice	0	10	0	0	0
Costa Rica	1	0	2	2	0
Cuba	5	0	0	0	0
República Checa	0	0	0	1	0
El Salvador	0	0	0	25	0
Honduras	0	2	0	0	0
Hong Kong, China	0	304	57	2	0
Islandia	39	0	0	0	0
Kazajstán	1	0	0	0	0
Letonia	1	0	196	436	0
Paraguay	0	1	0	0	0
Rusia, Federación de	31	193	218	0	0
Arabia Saudita	0	0	8	0	0
Singapur	0	2	0	0	0
Tailandia	0	1	0	0	0

Fuente: TradeMap

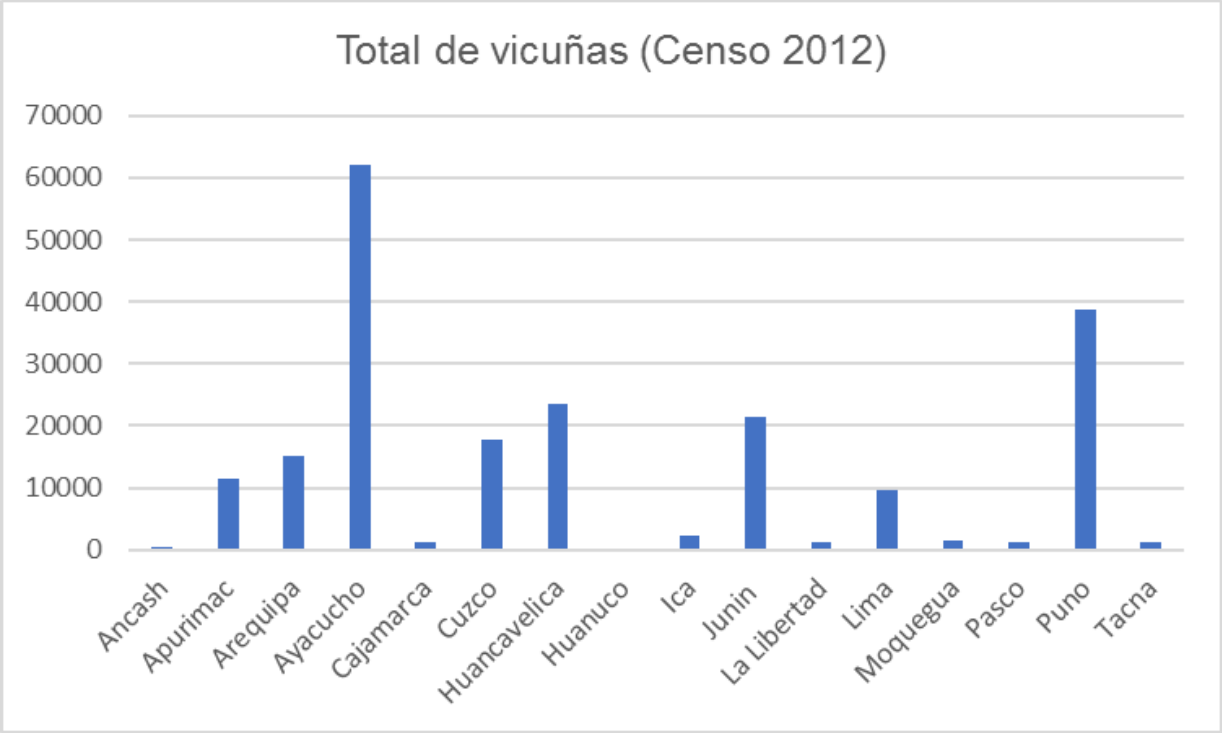
Anexo 8: Valor de importación

Volumen de importación de los países importadores de Mantas de lana o pelo fino 2012 - 2016
(TN)

Importadores	2012	2013	2014	2015	2016
	Cantidad exportada	Cantidad exportada	Cantidad exportada	Cantidad exportada	Cantidad exportada
Mundo	108	178	149	146	147
Estados Unidos	27	29	43	39	43
Chile	10	11	13	17	23
Alemania	3	3	3	6	14
Dinamarca	24	17	21	7	13
Reino Unido	4	20	2	13	13
Lituania	14	16	16	10	10
Países Bajos	0	1	0	3	7
España	2	2	5	5	5
Canadá	3	3	3	3	4
Noruega	1	5	2	3	3
Australia	1	2	3	4	2
Estonia	2	3	4	5	2
Francia	1	3	2	3	2
Bélgica	2	1	1	0	1
Finlandia	6	34	0	1	1
Suiza	0	2	1	1	1
Corea, República de	0	0	0	0	0
Emiratos Árabes Unidos	0	0	0	0	0
Argentina	0	0	0	0	0
Austria	0	0	0	0	0
Bolivia	0	0	0	0	0
Brasil	1	1	1	1	0
Belice	0	0	0	0	0
China	1	2	1	0	0
Colombia	0	0	0	0	0
Costa Rica	0	0	0	0	0
Cuba	0	0	0	0	0
República Checa	0	0	0	0	0
Ecuador	0	0	0	0	0
El Salvador	0	0	0	3	0
Honduras	0	0	0	0	0
Hong Kong, China	0	11	4	0	0
Hungría	0	0	0	0	0
Islandia	1	0	0	0	0
Irlanda	1	1	1	0	0
Italia	0	0	0	0	0
Japón	2	1	2	2	0
Kazajstán	0	0	0	0	0
Kuwait	0	0	0	0	0
Letonia	0	0	10	19	0
México	1	1	0	0	0

Fuente: TradeMap

Anexo 9: Censo de vicuñas 2012



Anexo 10: El comercio

El sector textil-confecciones peruano ha perdido su brillo

La industria centroamericana ha empezado a reemplazar a la peruana en las preferencias de las empresas de EE.UU.



El sector textil-confecciones peruano ha perdido su brillo

03.11.2014 / 08:40 am

Follow @PortafolioECpe

El sector textil-confecciones, considerado uno de los rubros exportadores más potentes de la industria nacional, pasa por uno de sus peores momentos: **no solo sus ventas no han llegado a igualarse al récord registrado en el 2008** (US\$1.841 millones), sino que ha perdido posicionamiento en Estados Unidos, su principal mercado.

Sigue a Portafolio en **Facebook**

La importación de prendas peruanas por parte de las grandes firmas estadounidenses es mucho menor a la esperada, a pesar de que este país muestra signos de recuperación económica. Un reporte de Prom-Perú así lo confirma. Las ventas a ese mercado han tenido un

Encuétralos en:
elcomercio.pe/opinion

Anuncios de interés



¡Postula a nuestra convocatoria!

Accede a financiamiento de hasta S/. 300.000 para soluciones innovadoras en Construcción y Saneamiento

www.cienciaactiva.gob.pe



Más información

Acta de Aprobación de Originalidad de Tesis

Yo, Percy David Maldonado Cueva, asesor del curso de Desarrollo de Proyecto de Investigación, revisor de la tesis de la estudiante Barandiaran Arguelles Katheryne Maria, titulada: "COMERCIO INTERNACIONAL Y COMPETITIVIDAD DE PELO FINO DE VICUÑA PERUANA 2012-2016"; constato que la misma tiene un índice de similitud del 23% verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

El suscrito analizó dicho reporte y concluyó que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecida por la Universidad César Vallejo.

Lima, 05 de junio de 2018

Atentamente,



Mgtr. Percy David Maldonado Cueva
DOCENTE ASESOR DE TESIS
DNI: 41380193



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

COMERCIO INTERNACIONAL Y COMPETITIVIDAD DE PELO
FINO DE VICUÑA PERUANA 2012 - 2016

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
LICENCIADA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

AUTOR:

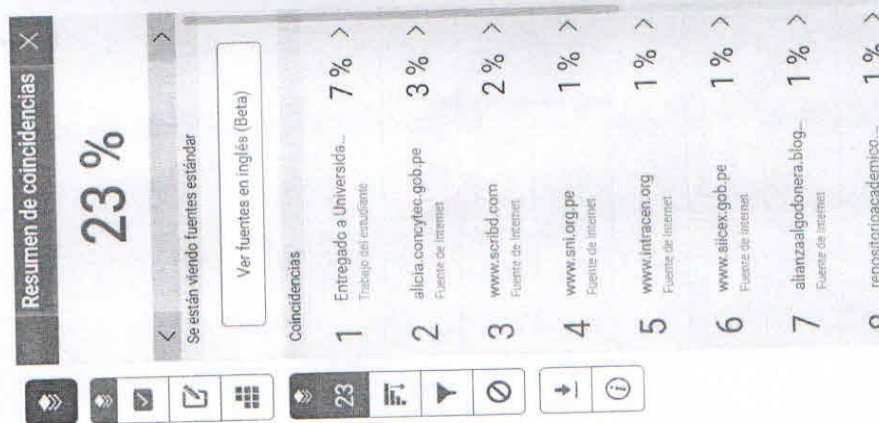
BARANDIARAN ARGÜELLES, KATHERYNE MARIA

ASESOR:

MGTR. LIZ ROBLADILLO BRAVO

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

COMERCIO INTERNACIONAL





UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Centro de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación (CRAI)
"César Acuña Peralta"

FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DE LAS TESIS

1. DATOS PERSONALES

Apellidos y Nombres: (solo los datos del que autoriza)

Barrantes Arceles, Katherine María
D.N.I. : 76467841
Domicilio : Calle Las begonias #101
Teléfono : Fijo 5299644 Móvil 913385499
E-mail : kati.barrantesaroma@gmail.com

2. IDENTIFICACIÓN DE LA TESIS

Modalidad:

☒ Tesis de Pregrado

Facultad : Negocios Internacionales
Escuela : Ciencias Empresariales
Carrera : Negocios Internacionales
Título : Comercio Internacional y competitividad
de pelo fino de vicuña peruana 2012-2016

☐ Tesis de Post Grado

☐ Maestría

☐ Doctorado

Grado :
Mención :

3. DATOS DE LA TESIS

Autor (es) Apellidos y Nombres:

Barrantes Arceles, Katherine María

Título de la tesis:

Comercio Internacional y competitividad de
pelo fino de vicuña peruana 2012-2016

Año de publicación : 2018

4. AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE LA TESIS EN VERSIÓN ELECTRÓNICA:

A través del presente documento, autorizo a la Biblioteca UCV-Lima Norte,
a publicar en texto completo mi tesis.

Firma:

Fecha:

05/06/18



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FORMATO DE SOLICITUD

Solicita: visto bueno
para empastado

Yo, Katherine Maria Baromdiatom Arguellos
(Nombres y apellidos del solicitante)
..... con DNI N.º 76467841 y
domicilio en Calle las begonias 101
en mi condición de del alumno(a)
(Padre/madre/apoderado/tutor)
..... con código de alumno o código de matrícula N.º
de la Escuela Profesional de Negocios Internacionales recurro a
su honorable despacho para solicitar lo siguiente:

Solicito el visto bueno para el
empastado de mi tesis.
(Explica con claridad el asunto)
.....
.....
.....
.....

Por lo expuesto, agradeceré se atienda mi petición.

Lima, 05 de junio de 2018

Anexos:

- A.
- B.
- C.
- D.

Firma del solicitante

